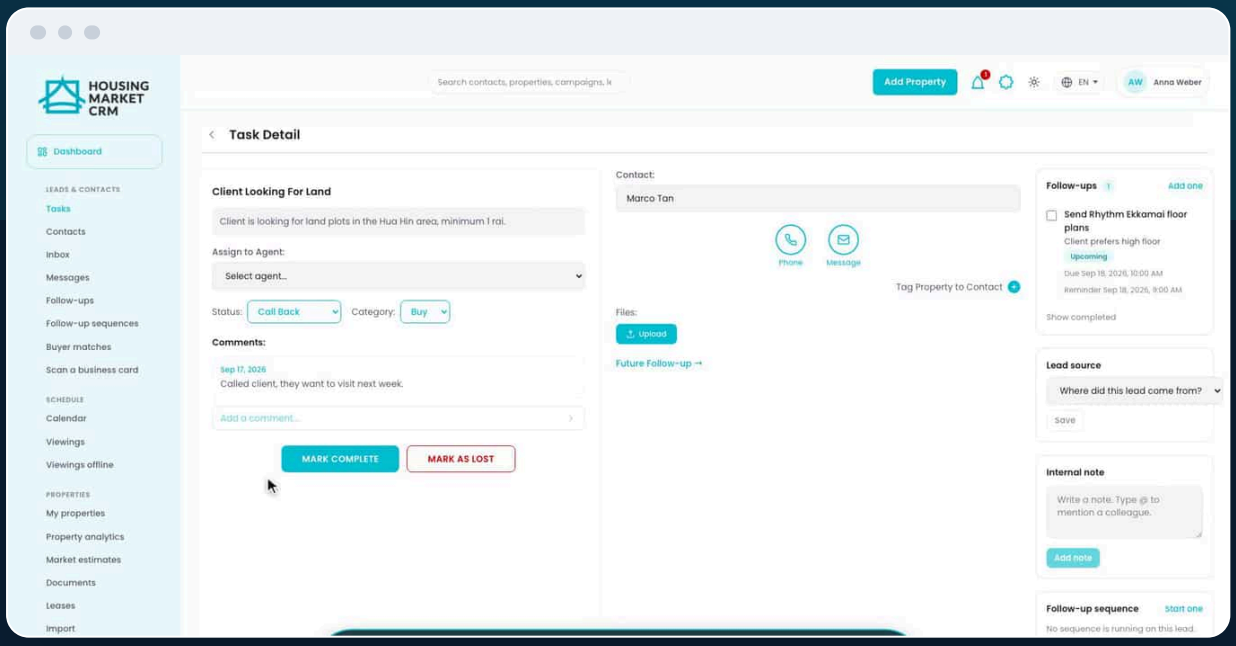
HOUSING MARKET CRM

HOUSING MARKET GROUP

Housing Market CRM คู่มือ

สำหรับนายหน้า ผู้จัดการสำนักงาน ผู้พัฒนาโครงการ และผู้ดูแลระบบ

ฉบับ พฤศจิกายน 2026



สารบัญ

คู่มือ Housing Market CRM · ฉบับ พฤศจิกายน 2026

ส่วนที่ 1	**เริ่มต้นใช้งาน**	**6**
1	สร้างบัญชีของคุณ ทุกแพ็กเกจ	7
2	เมื่ออีเมลของคุณมีบัญชีอยู่แล้ว ทุกแพ็กเกจ	14
3	เข้าสู่ระบบ ทุกแพ็กเกจ	22
4	รีเซ็ตรหัสผ่าน ทุกแพ็กเกจ	27
5	แดชบอร์ดของคุณ ทุกแพ็กเกจ	33
6	อัปเดตโปรไฟล์ของคุณ ทุกแพ็กเกจ	40
7	เปลี่ยนภาษา ทุกแพ็กเกจ	48
8	ค้นหาทุกสิ่ง ทุกแพ็กเกจ	52
ส่วนที่ 2	**ลูกค้าเป้าหมายและผู้ติดต่อ**	**56**
9	บอร์ดลูกค้าเป้าหมาย ทุกแพ็กเกจ	57
10	เพิ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยตนเอง ทุกแพ็กเกจ	64
11	ทำงานกับลูกค้าเป้าหมาย ทุกแพ็กเกจ	70
12	เชื่อมโยงลูกค้าเป้าหมายกับอสังหาริมทรัพย์ ทุกแพ็กเกจ	76
13	ตอบกลับลูกค้าเป้าหมาย ทุกแพ็กเกจ	80
14	ดูผู้ซื้อที่สนใจ ทุกแพ็กเกจ	86
15	การให้คะแนนลูกค้าเป้าหมาย Pro และ Business	91
16	Reverse Matching Pro และ Business	95
17	Follow-up Sequences Pro และ Business	101
18	ดูแลลูกค้าเป้าหมายที่เงียบหายไป Pro และ Business	106
19	ซื้อลูกค้าเป้าหมายผู้ขาย ทุกแพ็กเกจ	112
20	เพิ่มผู้ติดต่อ ทุกแพ็กเกจ	118
21	นำเข้าผู้ติดต่อ ทุกแพ็กเกจ	125
22	สแกนนามบัตร Pro และ Business	131
23	Contact Timeline ทุกแพ็กเกจ	137

24	ผสานผู้ติดต่อที่ซ้ำกัน ทุกแพ็กเกจ	141
ส่วนที่ 3	**อสังหาริมทรัพย์และประกาศ**	**147**
25	จัดการอสังหาริมทรัพย์ของคุณ ทุกแพ็กเกจ	148
26	เพิ่มอสังหาริมทรัพย์ ทุกแพ็กเกจ	155
27	เผยแพร่อสังหาริมทรัพย์ไปยังพอร์ทัล ทุกแพ็กเกจ	163
28	ประกาศบนพอร์ทัลของคุณ ทุกแพ็กเกจ	170
29	จัดเก็บและกู้คืนอสังหาริมทรัพย์ ทุกแพ็กเกจ	177
30	สถิติอสังหาริมทรัพย์ ทุกแพ็กเกจ	186
31	อัปโหลดอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก ส่วนเสริมแบบชำระเงิน	192
32	AI Listing Writer Pro และ Business	198
33	เพิ่มการมองเห็นประกาศ ทุกแพ็กเกจ	203
34	รายงานประเมินราคาตลาด Business	210
ส่วนที่ 4	**การสื่อสารและการนัดหมาย**	**216**
35	ข้อความ ทุกแพ็กเกจ	217
36	WhatsApp จากหน้าผู้ติดต่อ Pro และ Business	223
37	เทมเพลต WhatsApp Pro และ Business	228
38	ส่งอีเมลจำนวนมาก Pro และ Business	233
39	ศูนย์การแจ้งเตือน ทุกแพ็กเกจ	239
40	การแจ้งเตือนทางอีเมล ทุกแพ็กเกจ	243
41	ปฏิทิน ทุกแพ็กเกจ	247
42	เชื่อมต่อปฏิทินของคุณ Pro และ Business	252
43	นัดชมทรัพย์ ทุกแพ็กเกจ	257
44	การชมทรัพย์แบบออฟไลน์ ทุกแพ็กเกจ	263
45	เพิ่มผู้ติดต่อลงในรายชื่อผู้รับอีเมลของคุณ Pro และ Business	269
46	วิธีที่ CRM ปกป้องการตลาดทางอีเมลของคุณ Pro และ Business	281
ส่วนที่ 5	**AI Autopilot (ส่วนเสริม)**	**289**
47	เริ่มใช้ AI Autopilot ส่วนเสริม AI Autopilot	290

48	ตั้งค่า AI Autopilot ส่วนเสริม AI Autopilot	295
49	อนุมัติข้อความตอบกลับของ AI Autopilot ส่วนเสริม AI Autopilot	303
50	สิ่งที่ AI Autopilot รู้เกี่ยวกับลูกค้าเป้าหมาย ส่วนเสริม AI Autopilot	309
51	การส่งต่องานและสรุปประจำเช้า ส่วนเสริม AI Autopilot	314
ส่วนที่ 6	**Housing Market Social (ส่วนเสริม)**	**319**
52	แชร์ประกาศบนโซเชียลมีเดีย ส่วนเสริม Housing Market Social	320
ส่วนที่ 7	**ดีล เอกสาร และรายงาน**	**333**
53	การติดตามค่าคอมมิชชัน Business	334
54	รายงานไปป์ไลน์ Pro และ Business	341
55	เอกสารของลูกค้า ทุกแพ็กเกจ	347
56	ทะเบียนการปฏิบัติตามข้อกำหนด ทุกแพ็กเกจ	353
57	การแจ้งเตือนสัญญาเช่า Pro และ Business	359
58	พอร์ทัลลูกค้า Business	366
59	โปรไฟล์และรีวิวของคุณ ทุกแพ็กเกจ	371
ส่วนที่ 8	**ผู้พัฒนาโครงการและโครงการใหม่**	**377**
60	สร้างโครงการของผู้พัฒนา แพ็กเกจสำหรับผู้พัฒนาโครงการ	378
ส่วนที่ 9	**การบริหารอสังหาริมทรัพย์**	**385**
61	จัดการบ้านเช่า Pro และ Business	386
62	ติดตามค่าเช่า Pro และ Business	393
63	บันทึกสัญญาเช่า Pro และ Business	399
64	คำขอบำรุงรักษา Pro และ Business	404
65	คัดกรองผู้เช่า Pro และ Business	409
66	ใบแจ้งยอดเจ้าของทรัพย์ Pro และ Business	415
67	แจ้งเตือนผู้เช่าเรื่องค่าเช่า Pro และ Business	422
68	ส่งใบสั่งงานให้ผู้รับเหมา Pro และ Business	428

ส่วนที่ 10	**ทีมของคุณ**	**435**
69	เพิ่มสมาชิกทีม Business	436
70	กำหนดบทบาทของทีม Business	442
71	มอบหมายลูกค้าเป้าหมายให้นายหน้า Business	447
72	การกำหนดเส้นทางลูกค้าเป้าหมาย Business	451
73	ตารางอันดับของทีม Business	457
74	Audit Log Business	461
75	ผู้ใช้เพิ่มเติม Business	465
ส่วนที่ 11	**แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน**	**473**
76	เลือกแพ็กเกจ ทุกแพ็กเกจ	474
77	อัปเกรดแพ็กเกจของคุณ ทุกแพ็กเกจ	479
78	อัปเดตรายละเอียดการเรียกเก็บเงิน ทุกแพ็กเกจ	485
79	แนะนำนายหน้า ทุกแพ็กเกจ	491
ส่วนที่ 12	**การเชื่อมต่อกับระบบอื่น**	**497**
80	ลงโฆษณากับ Housing Market Ads ทุกแพ็กเกจ	498
81	API Keys และ Webhooks Business	506

ส่วนที่ 1

เริ่มต้นใช้งาน

1 สร้างบัญชีของคุณ

2 เมื่ออีเมลของคุณมีบัญชีอยู่แล้ว

3 เข้าสู่ระบบ

4 รีเซ็ตรหัสผ่าน

5 แดชบอร์ดของคุณ

6 อัปเดตโปรไฟล์ของคุณ

7 เปลี่ยนภาษา

8 ค้นหาทุกสิ่ง

1 บทที่ 1

สร้างบัญชีของคุณ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

เลือก สร้างบัญชีฟรี กรอกชื่อ อีเมล รหัสผ่าน และประเทศของคุณ แล้วคลิกลิงก์ในอีเมลยืนยัน ไม่ต้องพิมพ์รหัสใด ๆ บัญชีนี้ยังเป็นบัญชีนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ของคุณบนพอร์ทัลของประเทศนั้นด้วย

- เปิด https://dashboard.housingmarketcrm.com/signup หรือเลือก สมัครใช้งาน บน housingmarketcrm.com
- กรอก ชื่อ นามสกุล อีเมล รหัสผ่าน ที่มีอย่างน้อยแปดตัวอักษร และ ประเทศ ที่คุณทำงาน
- เลือก สร้างบัญชี
- ตรวจสอบอีเมลของคุณแล้วคลิกลิงก์ยืนยัน ไม่ต้องพิมพ์รหัสใด ๆ ลิงก์ในอีเมลของ CRM ใช้งานได้ 7 วัน
- เข้าสู่ระบบด้วยที่อยู่อีเมลและรหัสผ่านของคุณ

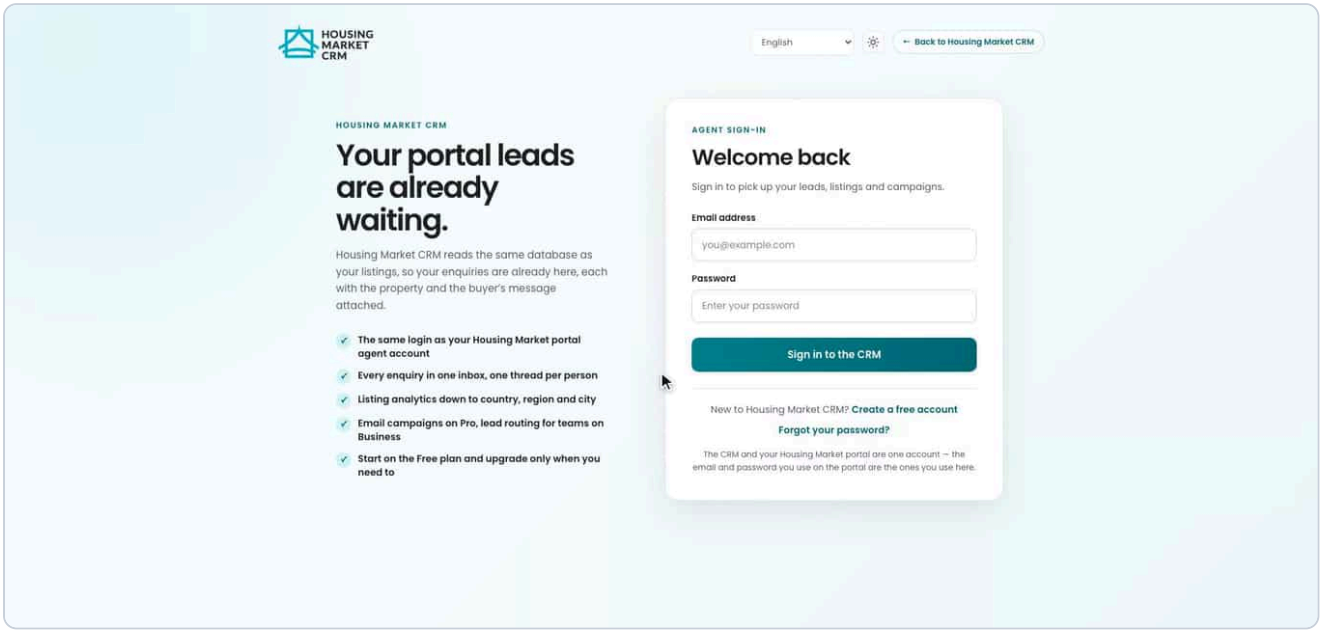
บัญชีถูกสร้างเป็นบัญชีนายหน้าอสังหาริมทรัพย์บนพอร์ทัล Housing Market ของประเทศที่คุณเลือก อีเมลและรหัสผ่านเดียวกันจึงใช้เข้าสู่ระบบที่นั่นได้ด้วย บัญชีเริ่มต้นที่แพ็กเกจ Free โดยไม่ต้องใช้บัตร

จนกว่าคุณจะคลิกลิงก์ คุณเข้าสู่ระบบได้ แต่ใช้ CRM ไม่ได้ โดยจะมีแบนเนอร์ขอให้คุณยืนยันที่อยู่อีเมล หากอีเมลไม่มาถึง ให้ตรวจสอบโฟลเดอร์สแปม จากนั้นเลือก ส่งอีเมลยืนยันอีกครั้ง บนหน้าจอยืนยันหรือบนหน้าเข้าสู่ระบบ หรือเลือก ส่งอีเมลยืนยันฉบับใหม่ให้ฉัน ในแบนเนอร์ หากคุณพิมพ์ที่อยู่ผิด ให้เลือก ที่อยู่ผิด? เปลี่ยนที่อยู่อีเมลของฉัน ในแบนเนอร์ ที่อยู่อีเมลที่เป็นของบัญชีบนพอร์ทัลใดก็ตามของ Housing Market Group อยู่แล้วจะใช้ซ้ำไม่ได้ — ให้เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีนั้นแทน

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ฉันจะสร้างบัญชี Housing Market CRM ได้อย่างไร?**

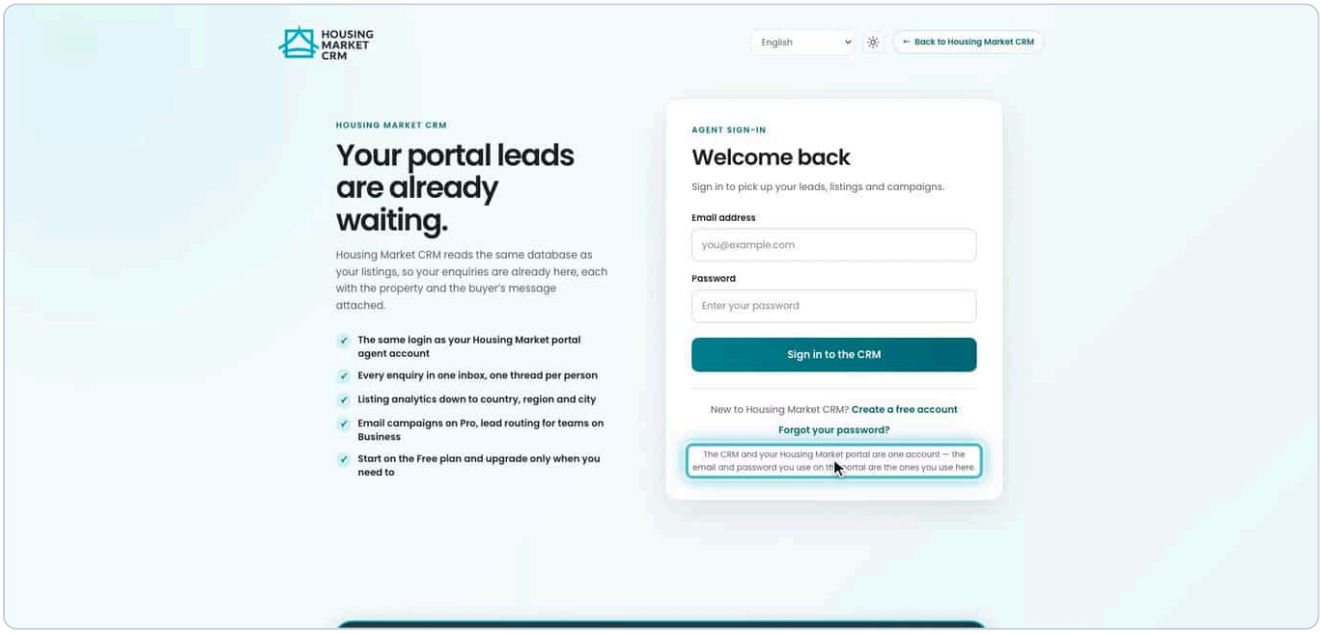
ทีละขั้นตอน

1 ไปที่ dashboard.housingmarketcrm.com



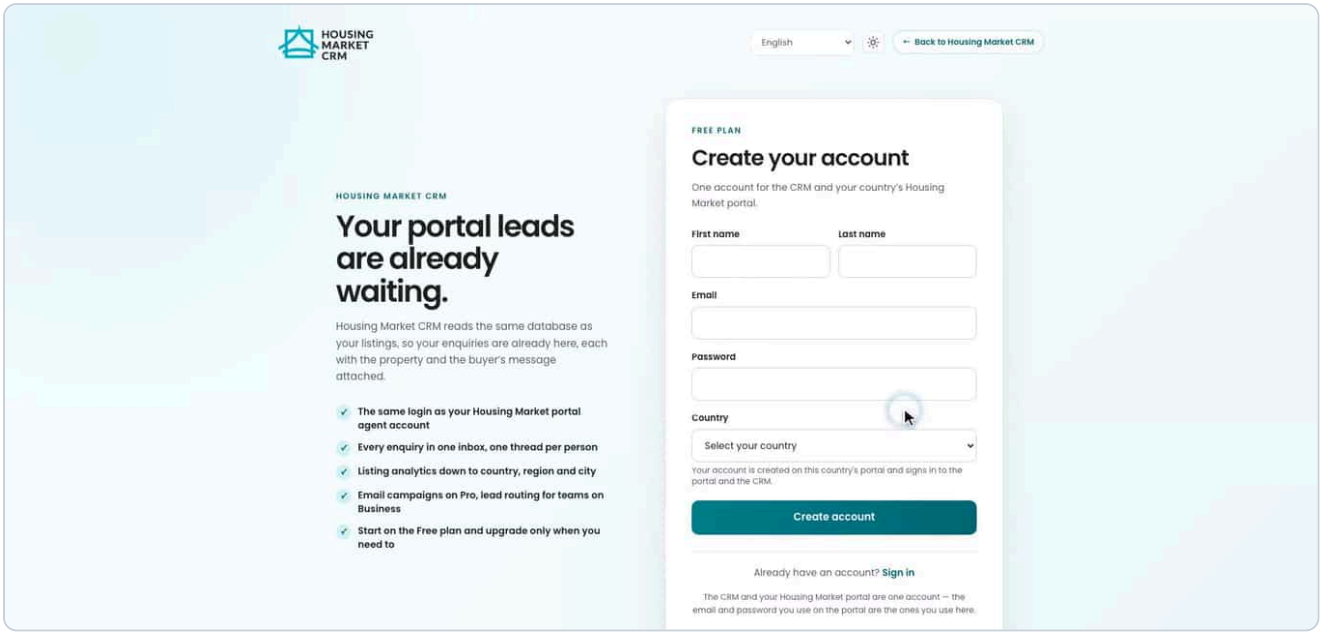
ภาพที่ 1.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 เป็นนายหน้าของพอร์ทัลอยู่แล้ว? ใช้บัญชีพอร์ทัลได้เลย ไม่ต้องสมัคร



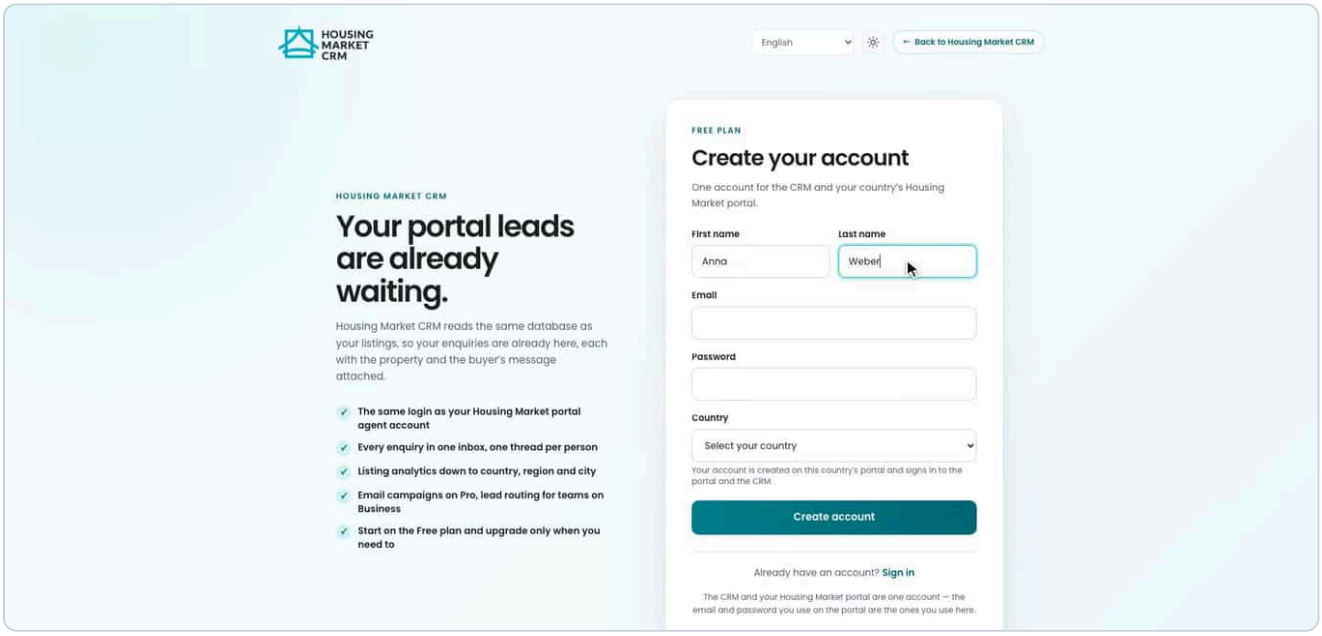
ภาพที่ 1.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 หากยังไม่มี คลิก Create a free account



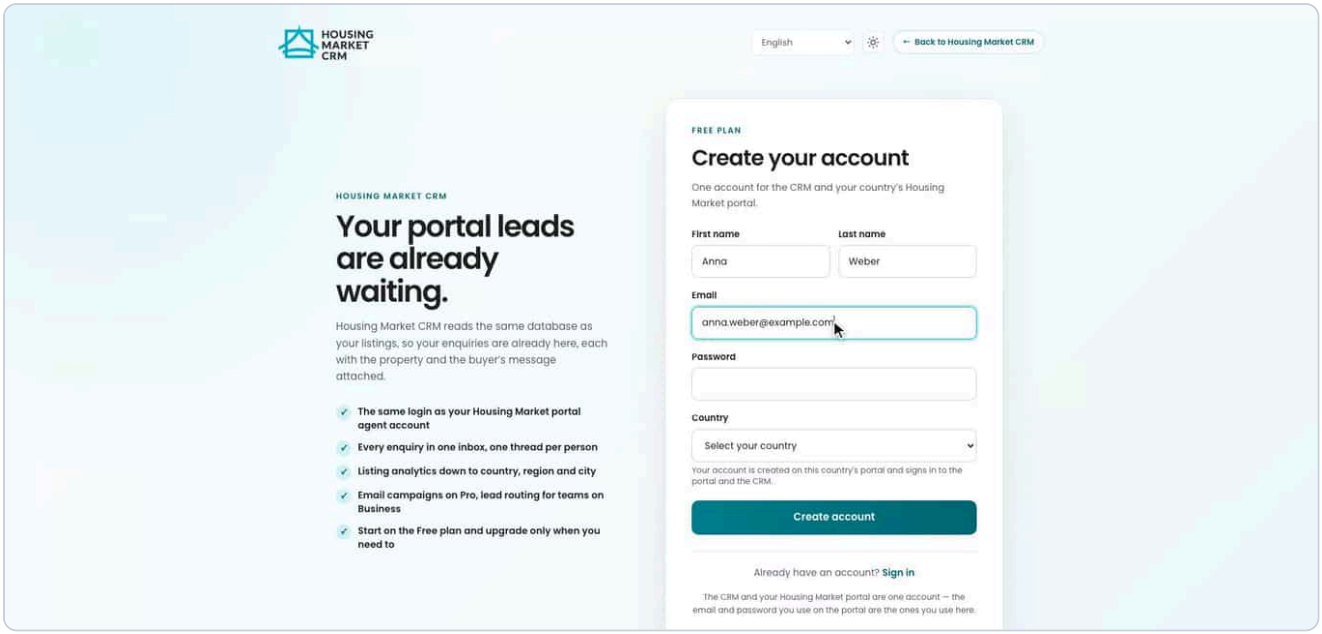
ภาพที่ 1.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 กรอกชื่อและนามสกุลของคุณ



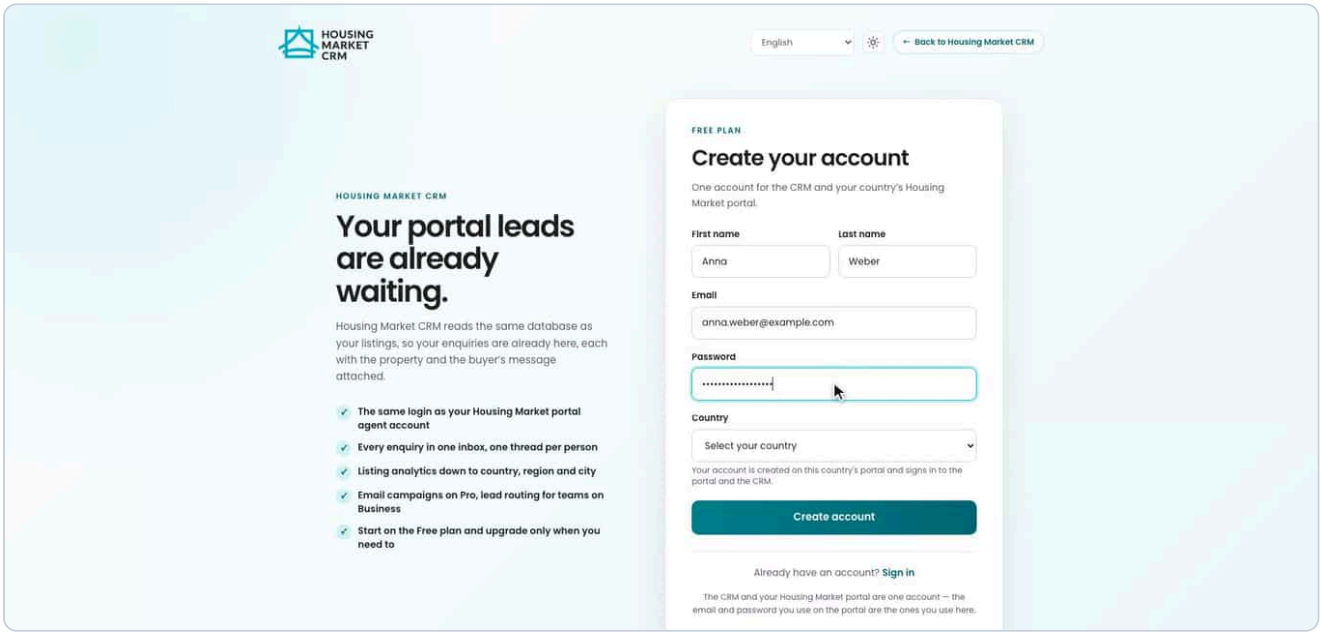
ภาพที่ 1.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 กรอกที่อยู่อีเมลของคุณ



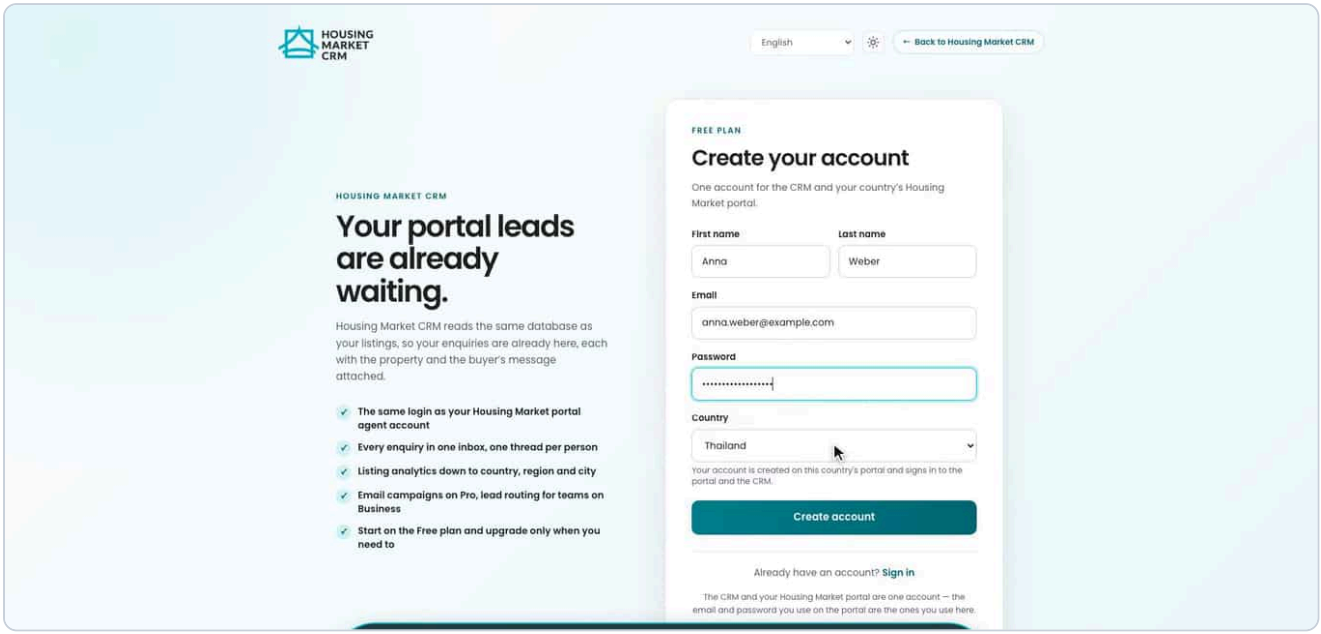
ภาพที่ 1.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 ตั้งรหัสผ่าน



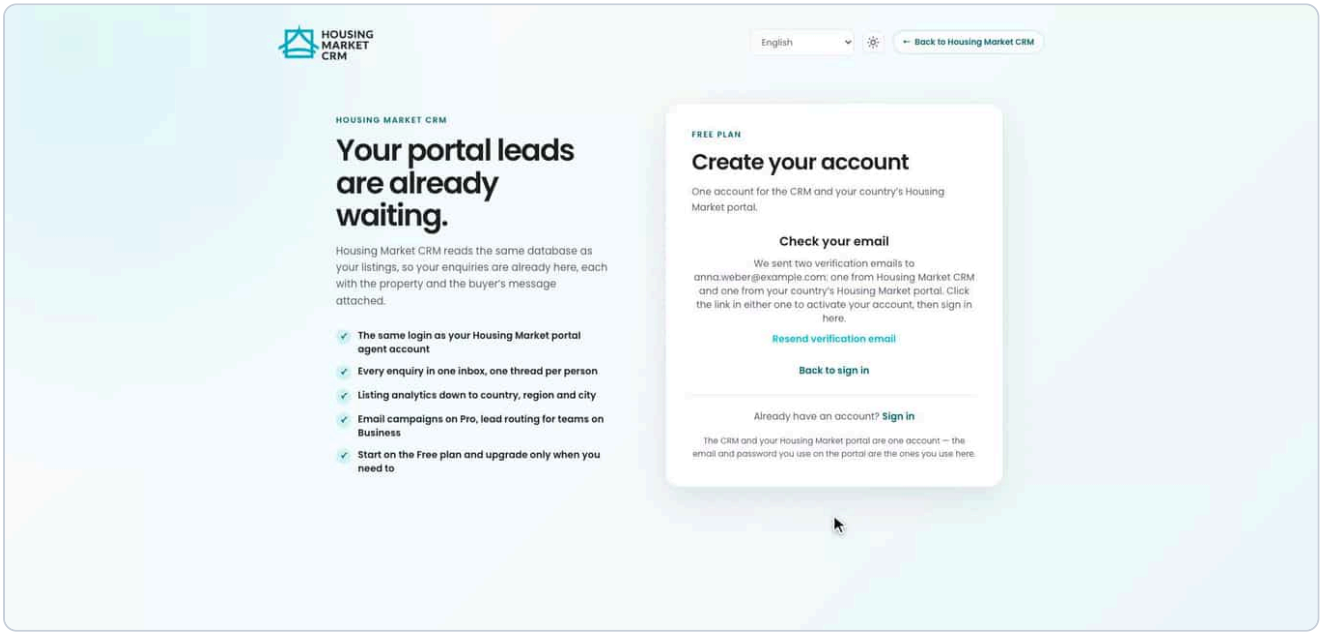
ภาพที่ 1.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 เลือกประเทศ — พอร์ทัลที่บัญชีของคุณสังกัด



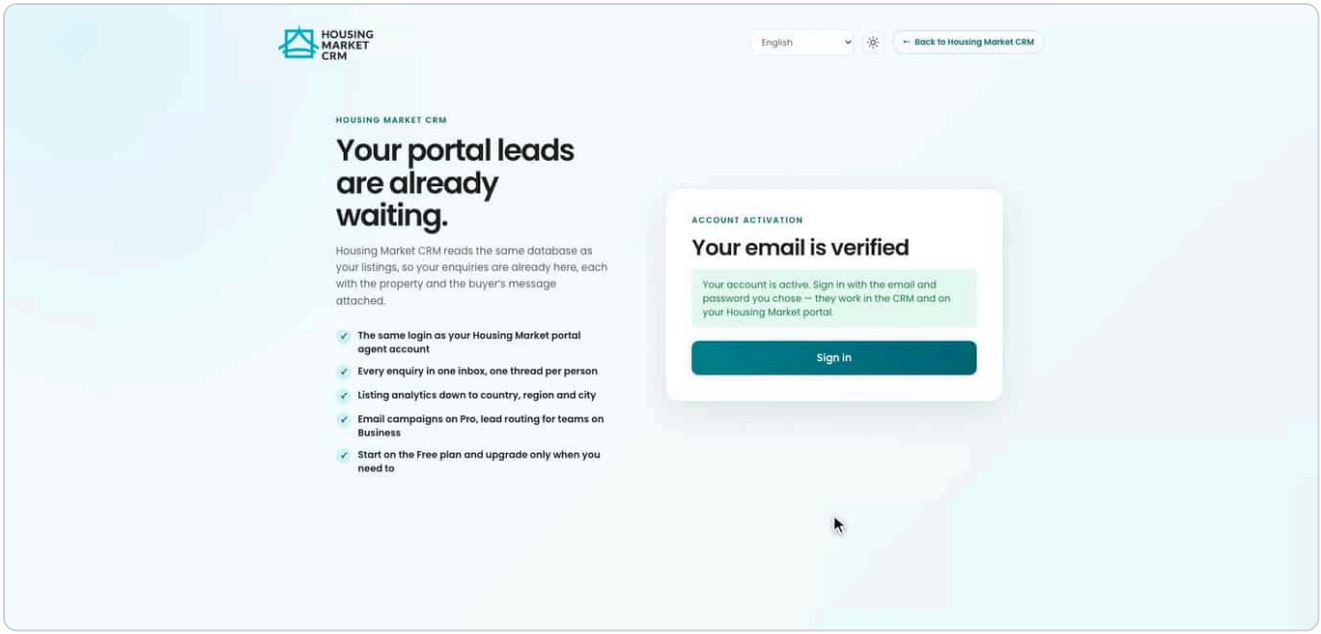
ภาพที่ 1.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 คลิก Create account



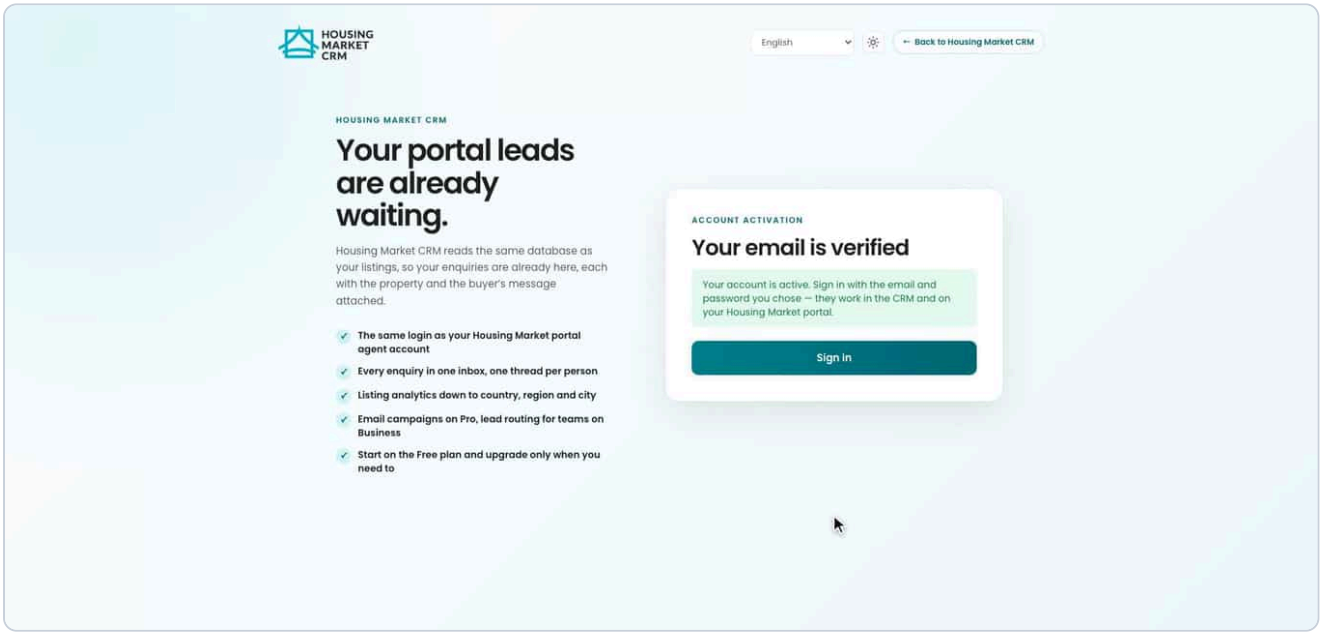
ภาพที่ 1.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 ตรวจสอบกล่องจดหมายของคุณ เราส่งอีเมลยืนยันสองฉบับ



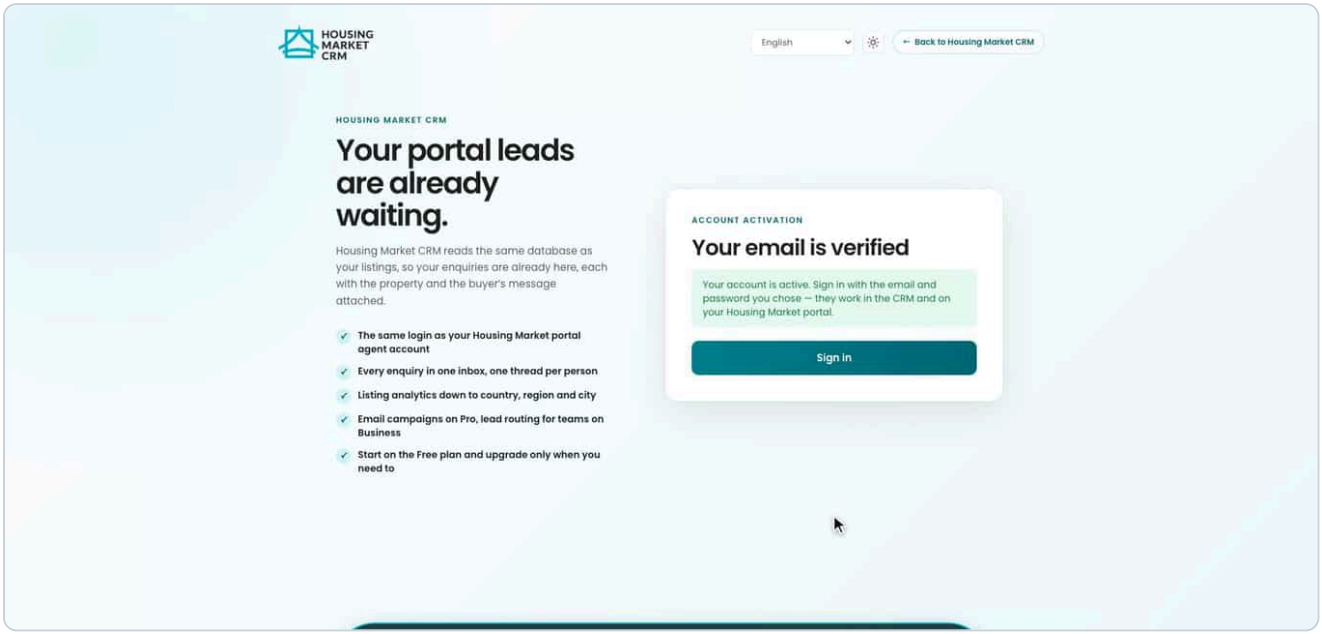
ภาพที่ 1.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 คลิกลิงก์ในอีเมลฉบับใดก็ได้เพื่อยืนยันอีเมลของคุณ



ภาพที่ 1.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

11 ยืนยันอีเมลแล้ว ตอนนี้ลงชื่อเข้าใช้ด้วยบัญชีใหม่ของคุณ



ภาพที่ 1.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

> **หมายเหตุ** ไม่ต้อง บัญชีเดียวใช้ได้ทั้ง CRM และพอร์ทัล หากคุณมีบัญชีนายหน้าบนพอร์ทัลของ Housing Market Group อยู่แล้ว ให้เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีนั้น
>
> ศูนย์ช่วยเหลือ: ต้องมีบัญชี CRM แยกต่างหากไหม

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

Housing Market CRM ใช้ฟรีไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/is-housing-market-crm-free
เริ่มใช้ Housing Market CRM อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-start-using-housing-market-crm

2 บทที่ 2

เมื่ออีเมลของคุณมีบัญชีอยู่แล้ว

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ไม่ต้อง บัญชีเดียวใช้ได้ทั้ง CRM และพอร์ทัล หากคุณมีบัญชีนายหน้าบนพอร์ทัลของ Housing Market Group อยู่แล้ว ให้เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีนั้น

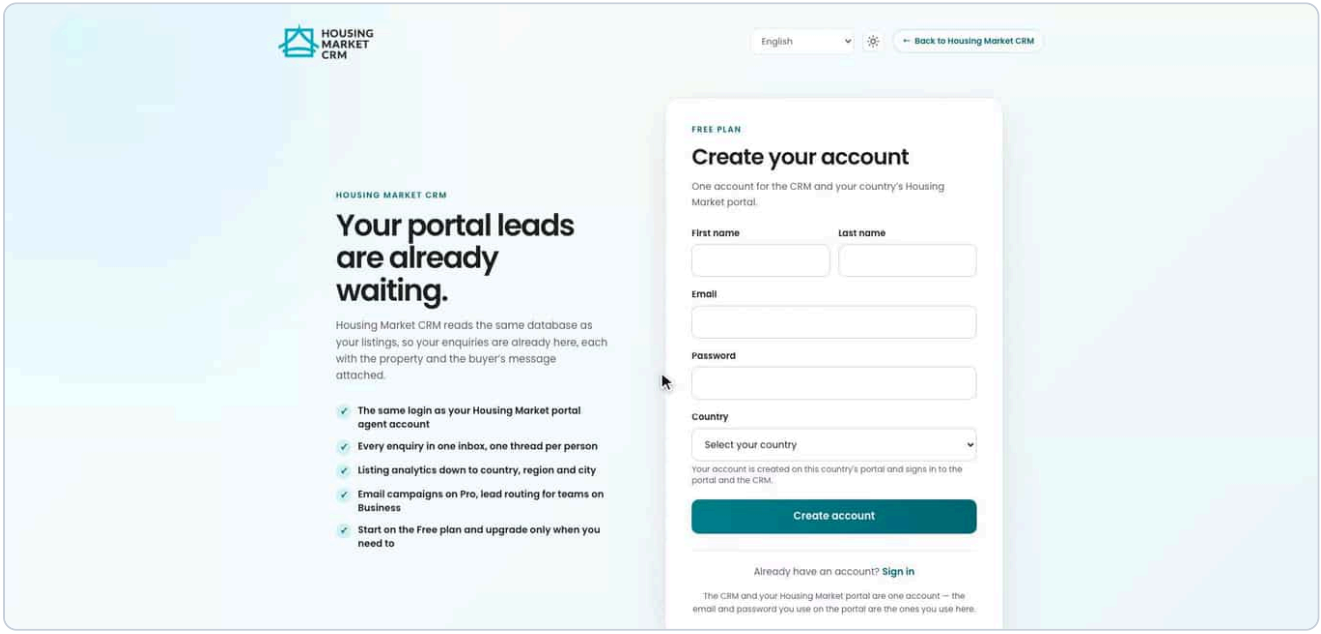
CRM และพอร์ทัลใช้บัญชีนายหน้าเดียวกัน จึงไม่มีรหัสผ่านที่สองให้จำ และไม่มีอะไรต้องเชื่อมต่อระหว่างกัน

หากคุณมีบัญชีนายหน้าบนพอร์ทัลอยู่แล้ว ให้เข้าสู่ระบบ CRM ด้วยอีเมลและรหัสผ่านเดียวกัน หากยังไม่มี ให้สร้างบัญชีฟรีใน CRM ซึ่งจะสร้างบัญชีนายหน้าของคุณบนพอร์ทัลของประเทศที่คุณเลือกไปพร้อมกัน ดู "สร้างบัญชี Housing Market CRM อย่างไร"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ต้องมีบัญชี CRM แยกต่างหากไหม**

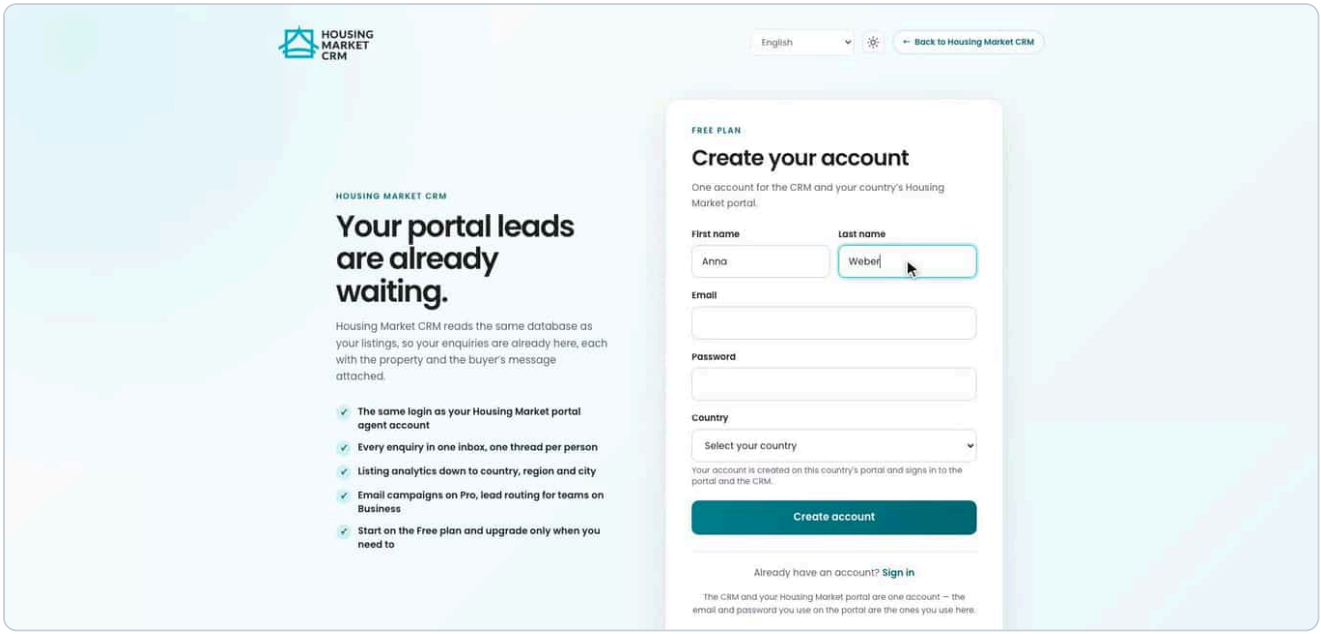
ทีละขั้นตอน

1 ที่หน้า Create your account กรอกข้อมูลของคุณ



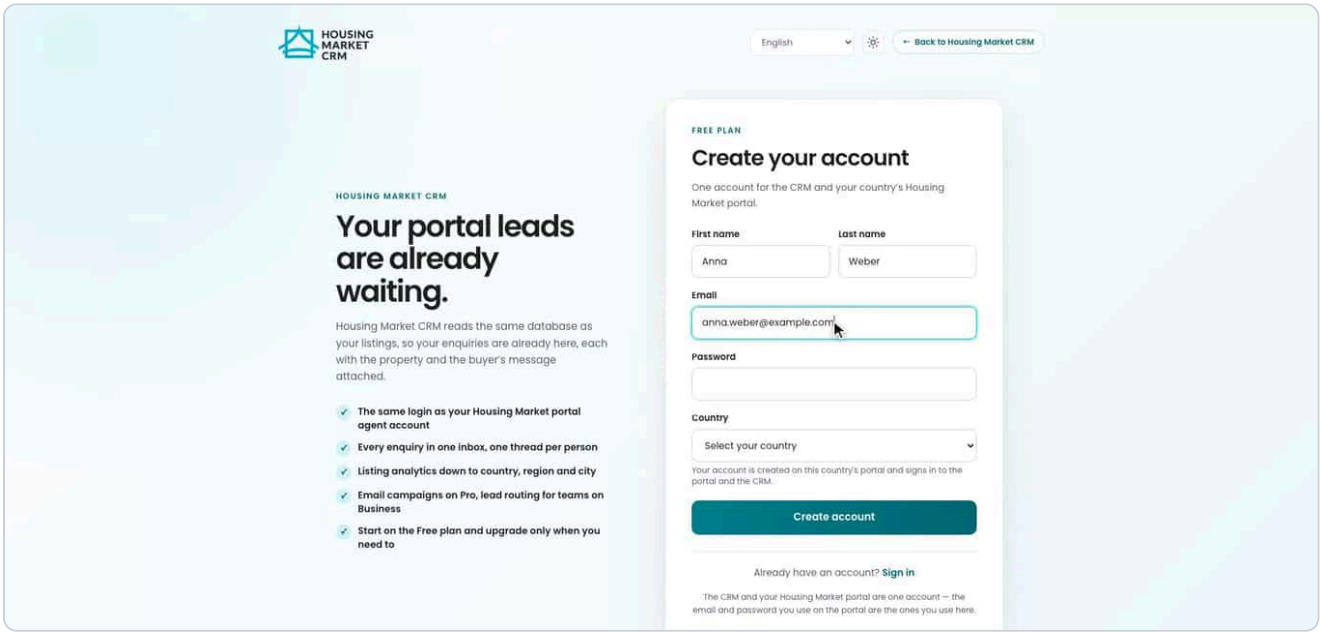
ภาพที่ 2.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 ชื่อและนามสกุลของคุณ



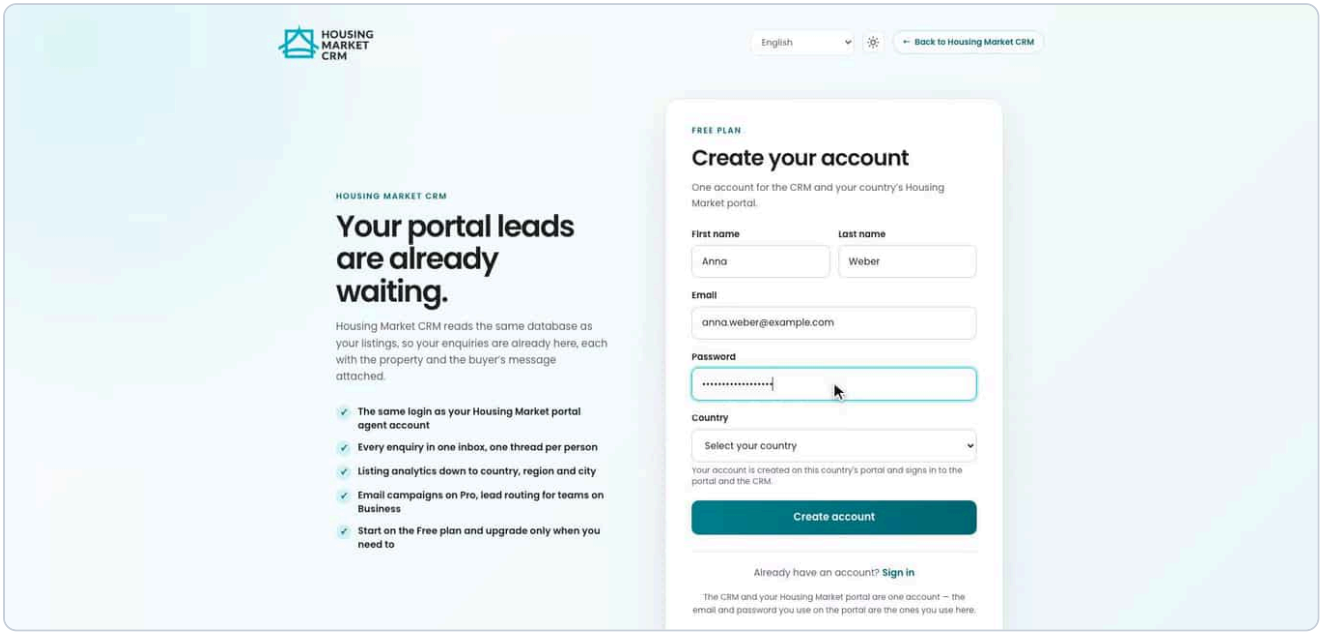
ภาพที่ 2.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 อีเมลที่คุณใช้ทำงานอยู่แล้ว



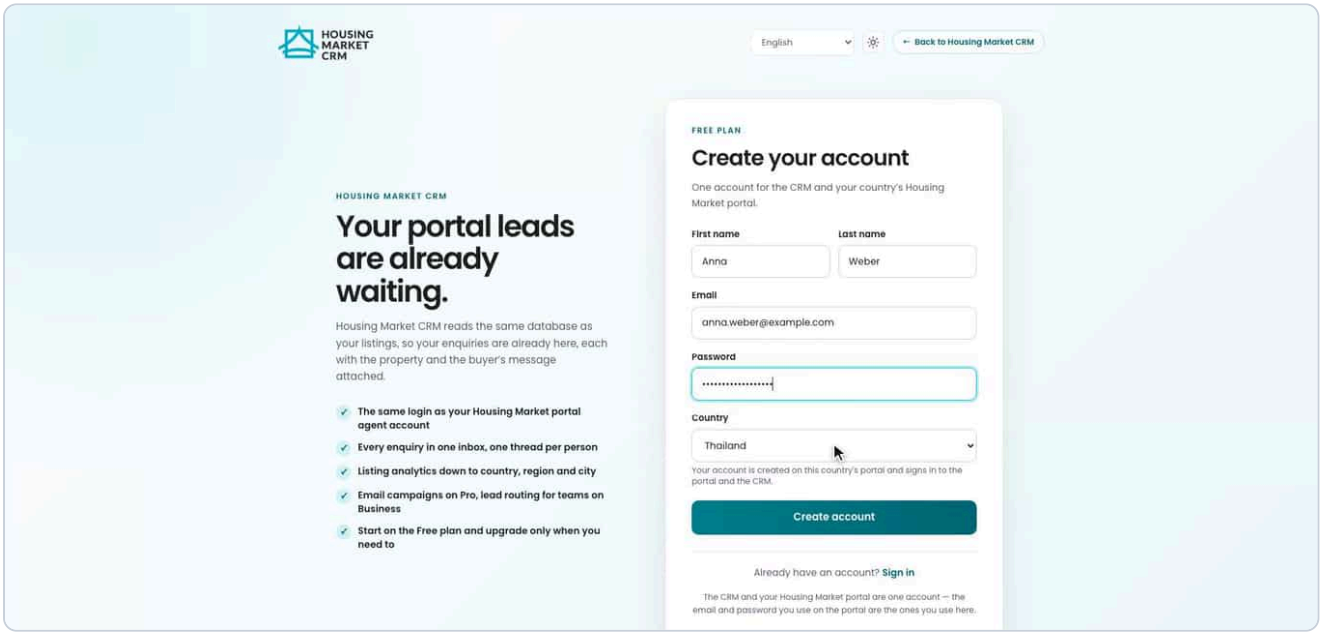
ภาพที่ 2.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 รหัสผ่าน



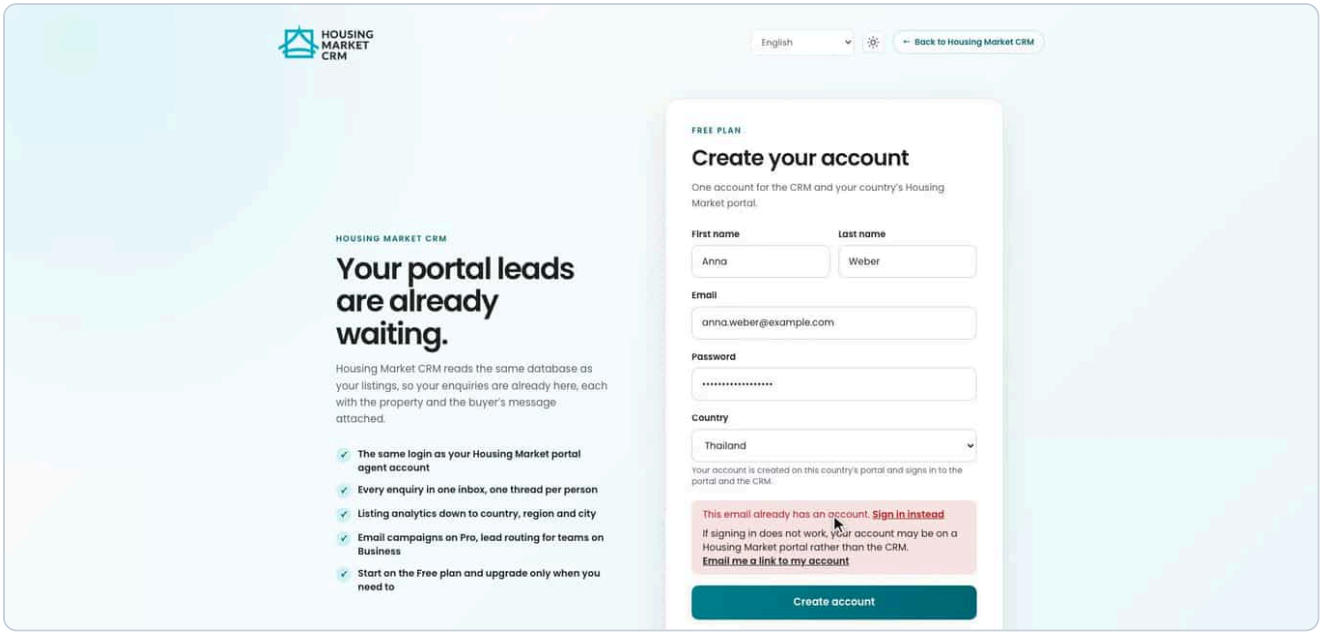
ภาพที่ 2.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 และประเทศของคุณ



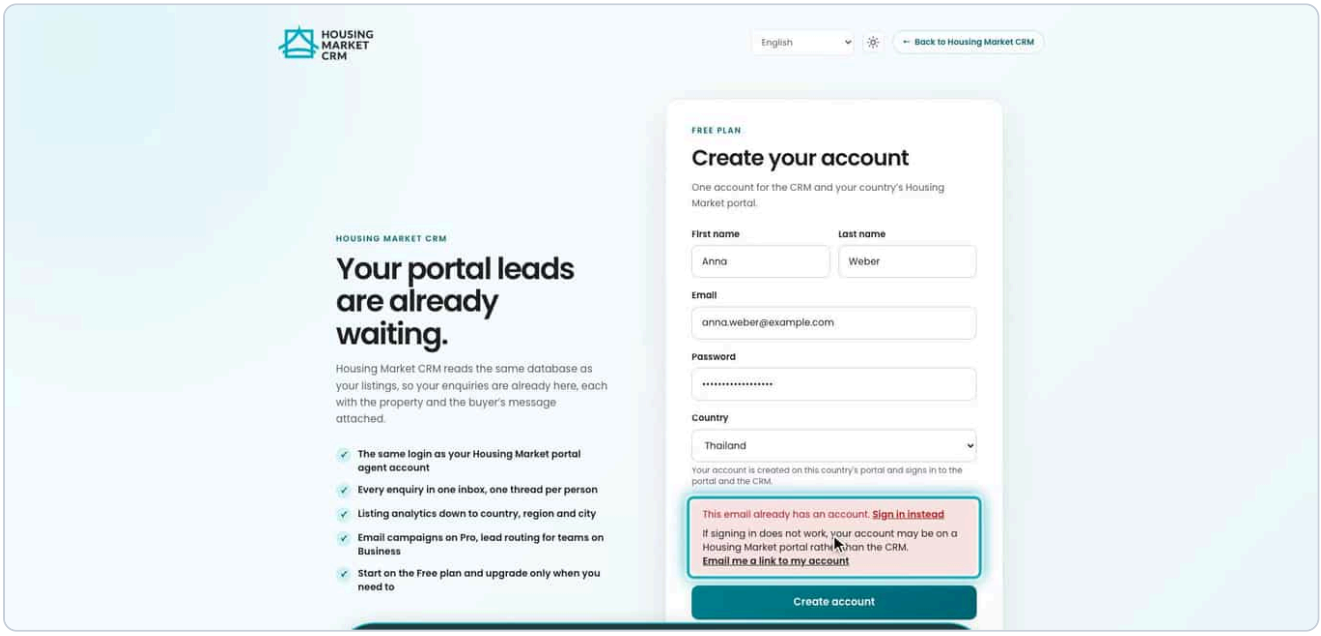
ภาพที่ 2.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 คลิก Create account



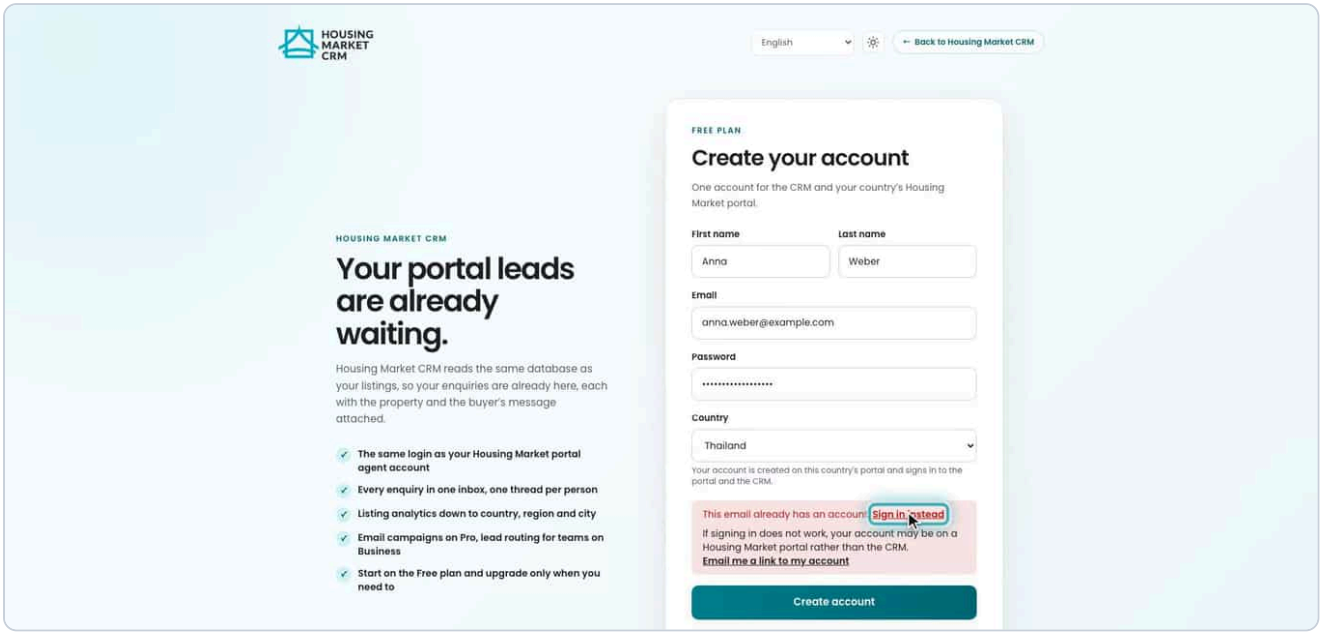
ภาพที่ 2.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 ไม่มีบัญชีที่สอง: อีเมลนี้มีบัญชีอยู่แล้ว



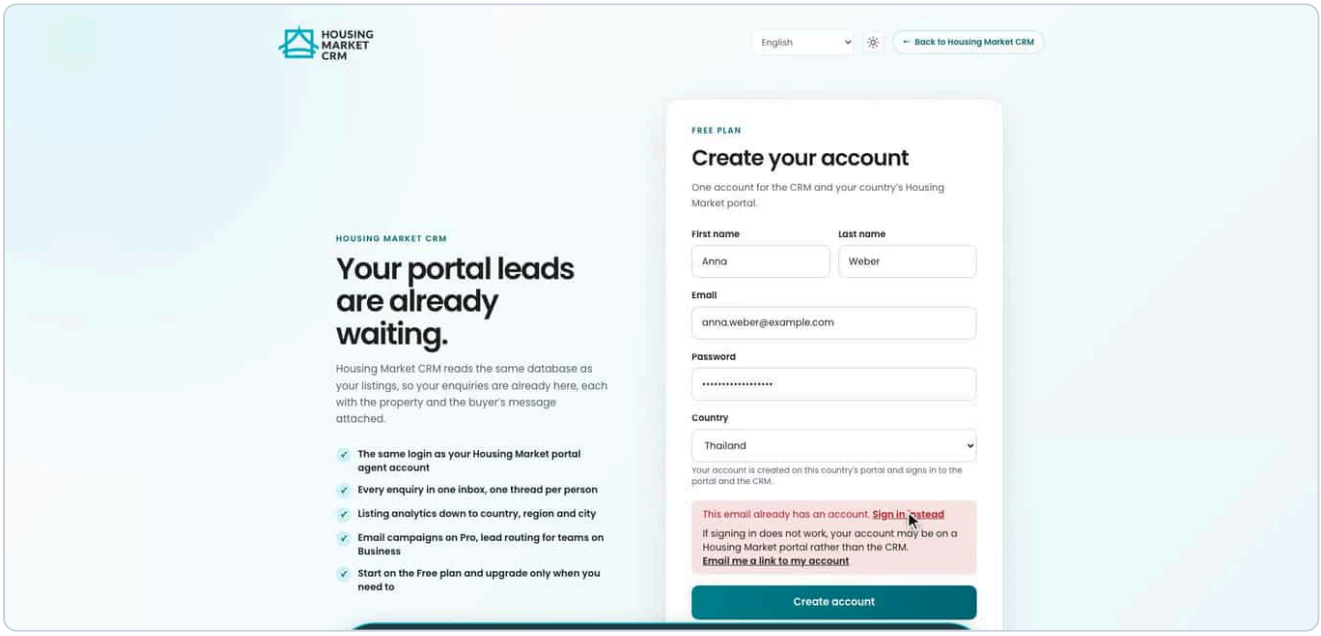
ภาพที่ 2.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

8 Sign in instead นำคุณไปหน้าลงชื่อเข้าใช้



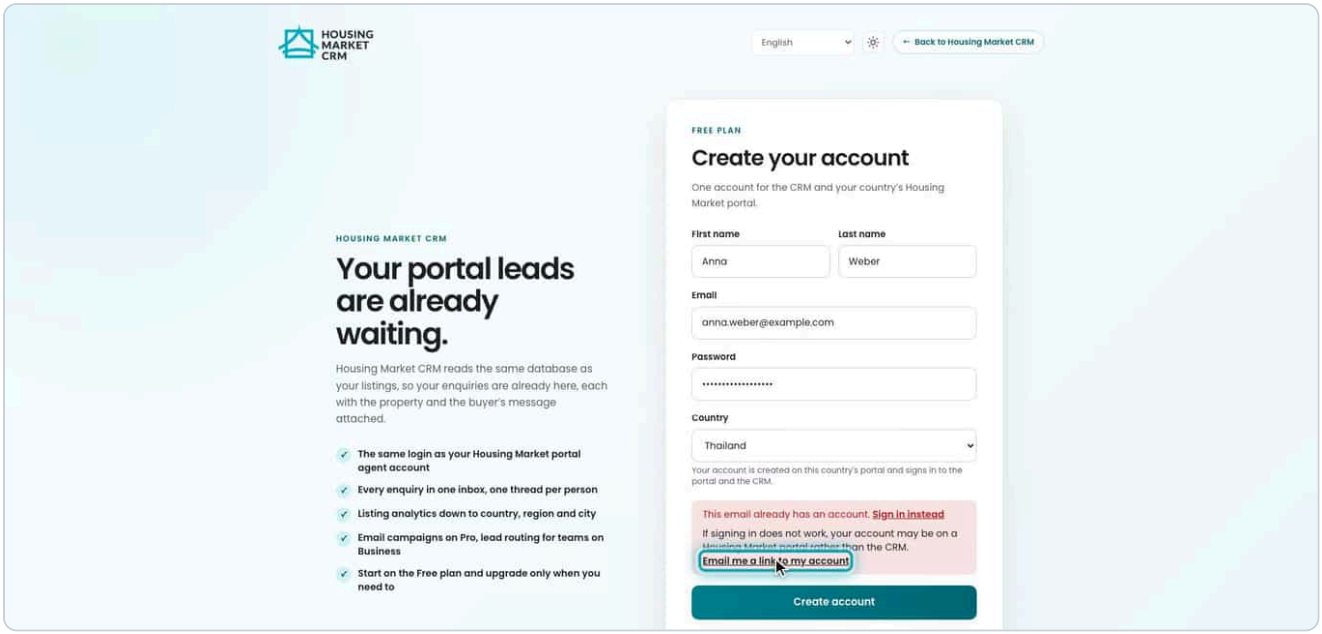
ภาพที่ 2.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

9 หนึ่งอีเมลคือหนึ่งบัญชีในทุกผลิตภัณฑ์ของ Housing Market



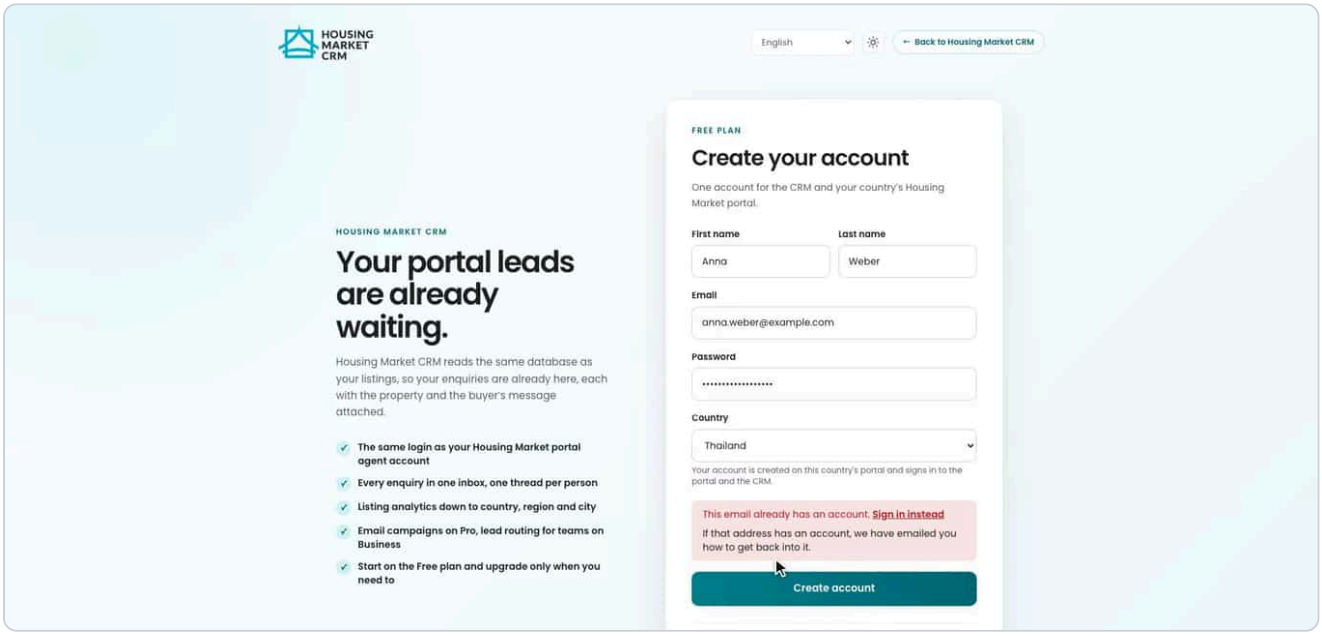
ภาพที่ 2.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

10 บัญชีของคุณอาจอยู่บนพอร์ทัล ไม่ใช่บน CRM



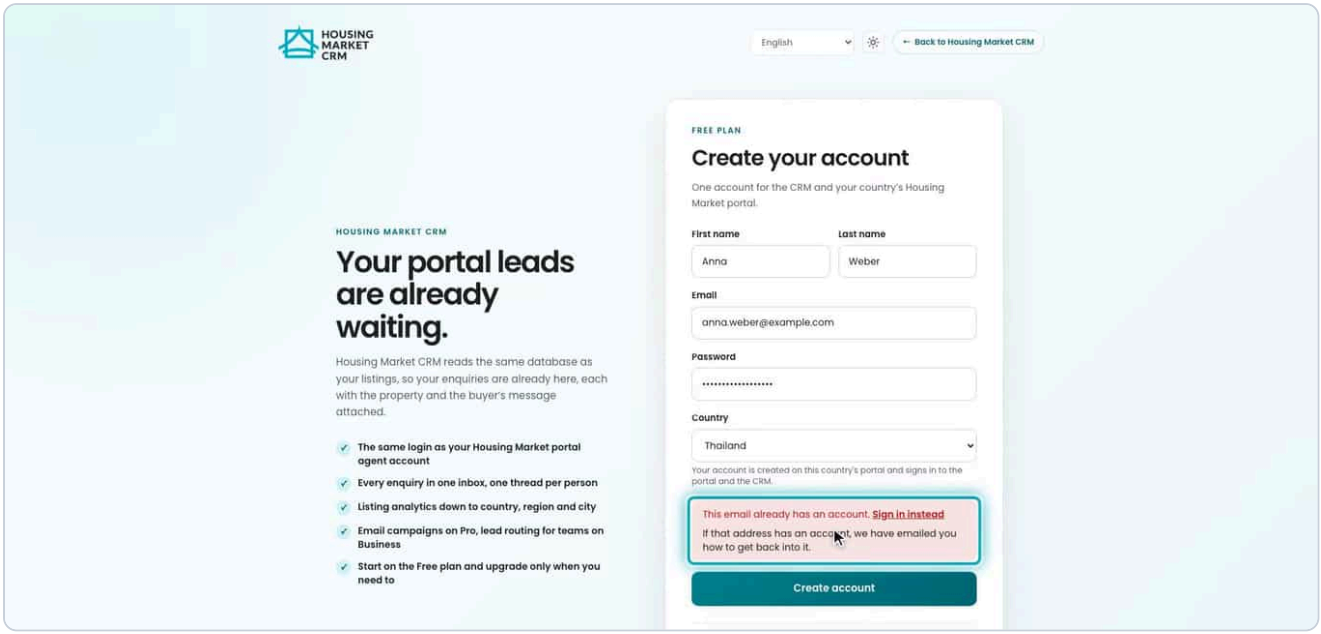
ภาพที่ 2.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

11 คลิก Email me a link to my account



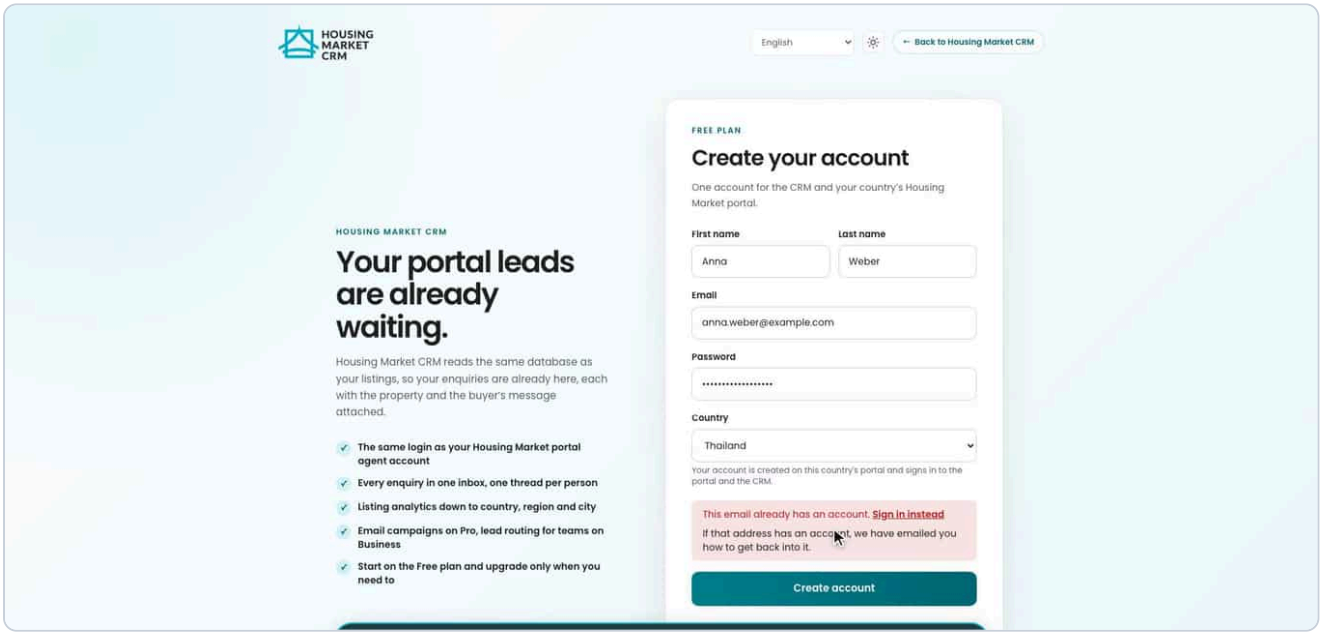
ภาพที่ 2.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

12 ตรวจกล่องจดหมายเพื่อหาทางกลับเข้าบัญชี



ภาพที่ 2.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

13 ถ้อยคำไม่เคยบอกว่าอีเมลนั้นสมัครไว้หรือไม่ — เป็นความตั้งใจ



ภาพที่ 2.13 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

ควรรู้

เคล็ดลับ เลือก ลืมรหัสผ่านใช่ไหม บนหน้าเข้าสู่ระบบ กรอกที่อยู่อีเมลของคุณ แล้วใช้ลิงก์ที่เราส่งให้ รหัสผ่านใหม่ใช้ได้ทั้งใน CRM และบนพอร์ทัลของคุณ

ศูนย์ช่วยเหลือ: ฉันจะรีเซ็ตรหัสผ่าน Housing Market CRM ได้อย่างไร?

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ฉันจะสร้างบัญชี Housing Market CRM ได้อย่างไร?	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-create-a-housing-market-crm-account
ฉันจะเข้าสู่ระบบ Housing Market CRM ได้อย่างไร?	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

3 บทที่ 3

เข้าสู่ระบบ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ไปที่ dashboard.housingmarketcrm.com/login พิมพ์ที่อยู่อีเมลและรหัสผ่านของบัญชีนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ Housing Market Group ของคุณ แล้วเลือก เข้าสู่ระบบ CRM

- เปิด https://dashboard.housingmarketcrm.com/login หรือเลือก เข้าสู่ระบบ บน housingmarketcrm.com
- พิมพ์ ที่อยู่อีเมล และ รหัสผ่าน ของคุณ
- เลือก เข้าสู่ระบบ CRM

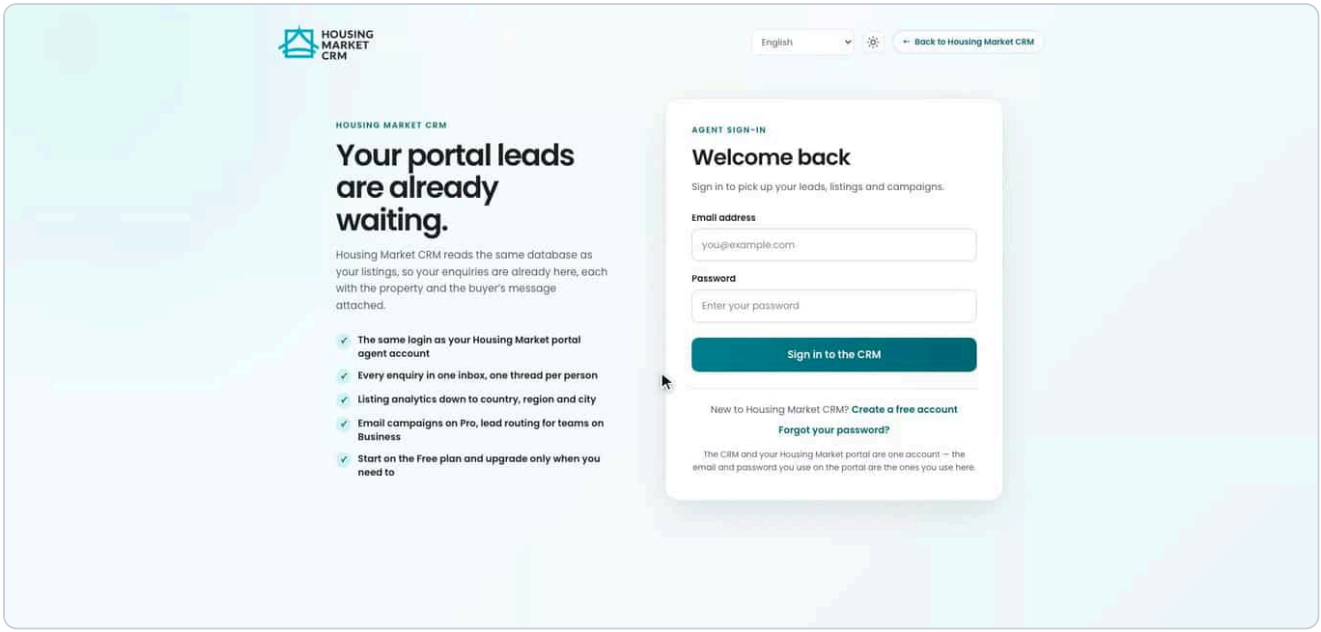
เป็นบัญชีเดียวกับบัญชีนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ของคุณบนพอร์ทัล ข้อมูลเดียวกันจึงใช้ได้ทั้งสองที่ เมนูภาษาและสวิตช์โหมดสว่างและมืดอยู่ที่ด้านบนของหน้า

- หากคุณเห็น “อีเมลหรือรหัสผ่านไม่ถูกต้อง” ให้ตรวจสอบทั้งสองอย่างแล้วลองอีกครั้ง หรือรีเซ็ตรหัสผ่านของคุณ
- หากที่อยู่อีเมลของคุณยังไม่ได้รับการยืนยัน คุณยังเข้าสู่ระบบได้ แต่แบนเนอร์จะยังคงอยู่บนหน้าจอ และ CRM จะยังปิดอยู่จนกว่าคุณจะคลิกลิงก์ในอีเมลยืนยัน เลือก ส่งอีเมลยืนยันฉบับใหม่ให้ฉัน ในแบนเนอร์ หรือ ส่งอีเมลยืนยันอีกครั้ง บนหน้าเข้าสู่ระบบ เพื่อรับลิงก์ใหม่ ไม่ต้องพิมพ์รหัสใด ๆ
- หากคุณลืมรหัสผ่าน ให้เลือก ลืมรหัสผ่านใช่ไหม — ดู “ฉันจะรีเซ็ตรหัสผ่าน Housing Market CRM ได้อย่างไร?”
- หากคุณไม่เคยมีบัญชี ให้เลือก สร้างบัญชีฟรี — ดู “ฉันจะสร้างบัญชี Housing Market CRM ได้อย่างไร?”

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ฉันจะเข้าสู่ระบบ Housing Market CRM ได้อย่างไร?**

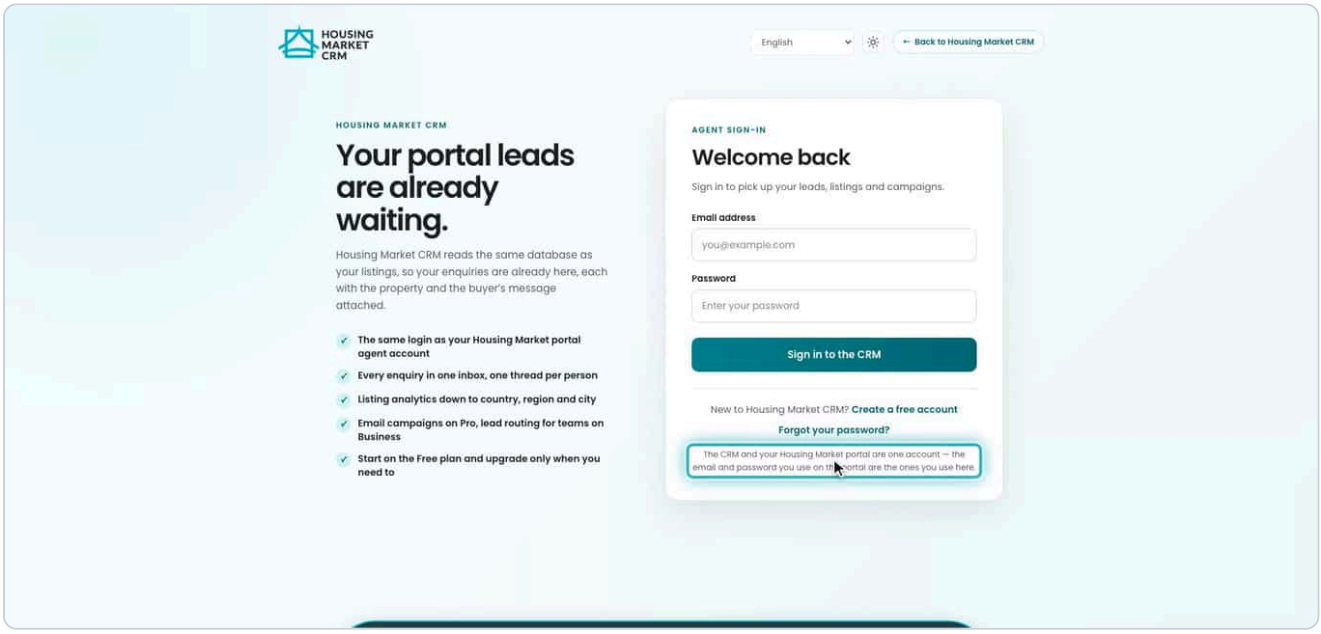
ทีละขั้นตอน

1 ไปที่ dashboard.housingmarketcrm.com



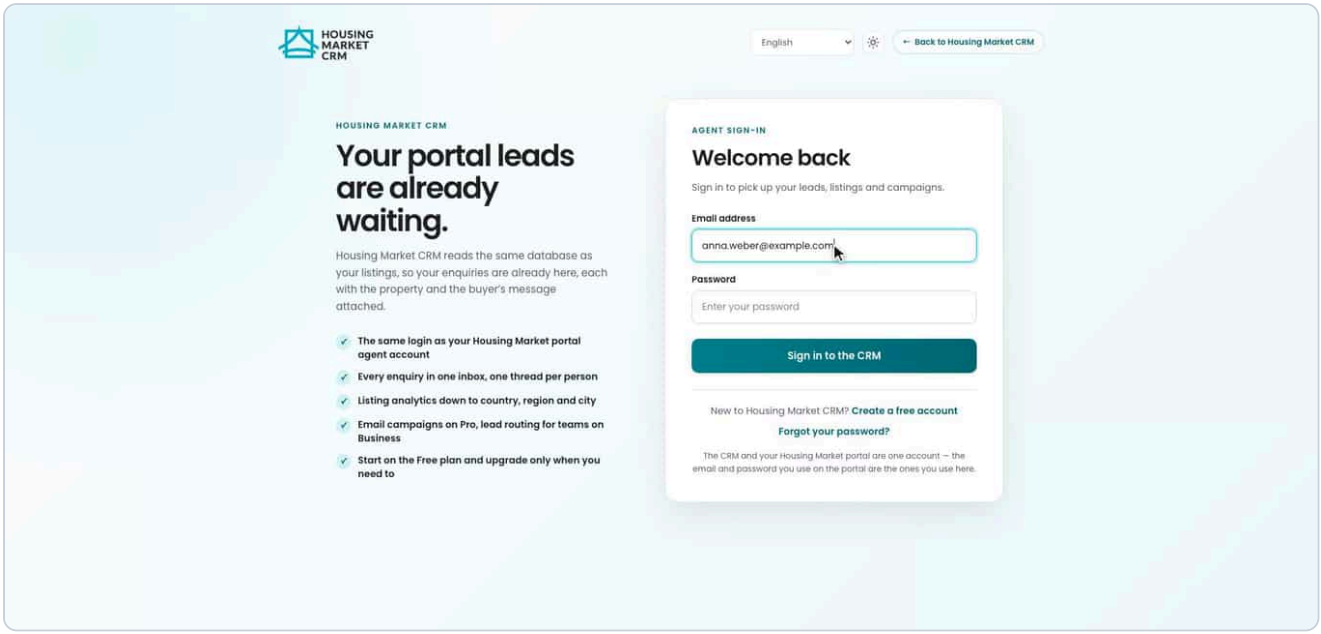
ภาพที่ 3.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 CRM และบัญชีนายหน้าอสังหาริมทรัพย์บนพอร์ทัลเป็นบัญชีเดียวกัน



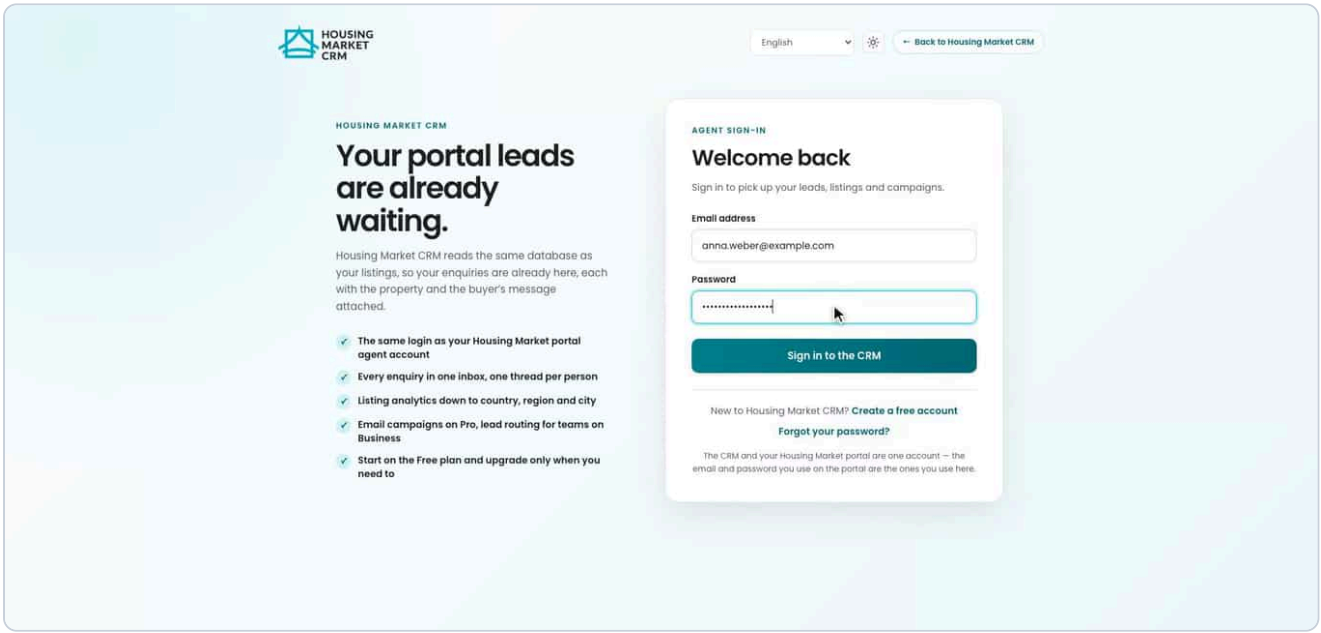
ภาพที่ 3.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 กรอกอีเมลพอร์ทัลของคุณ



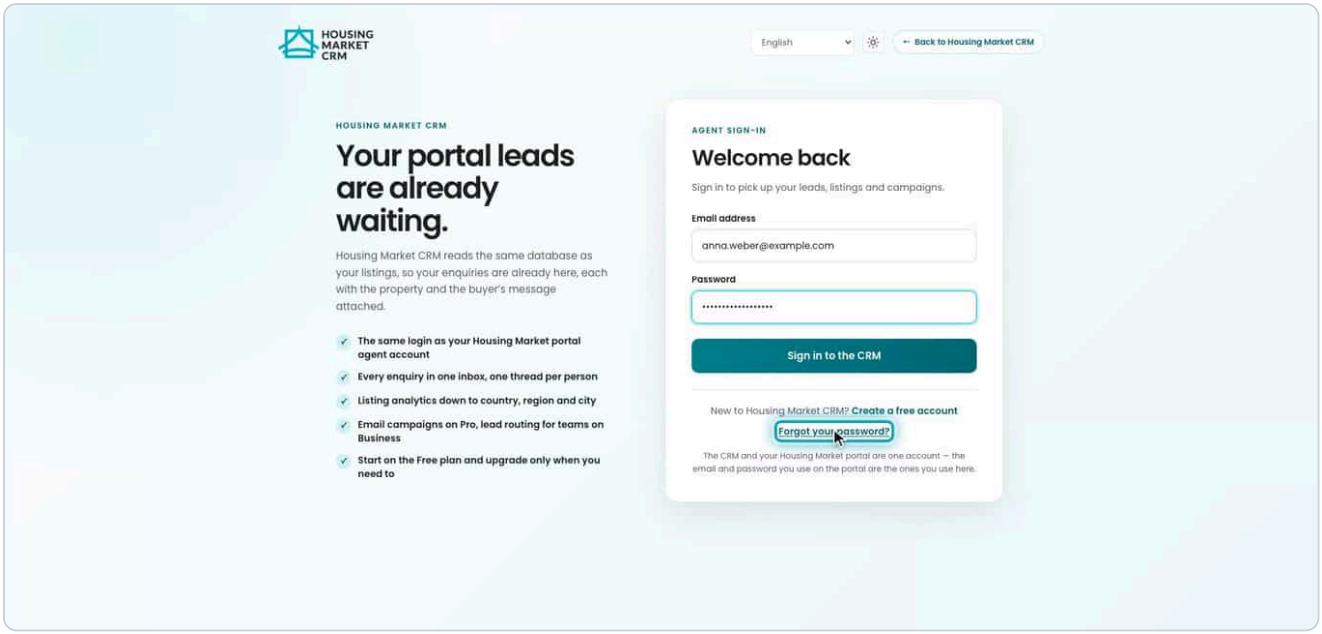
ภาพที่ 3.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 กรอกรหัสผ่านพอร์ทัลของคุณ



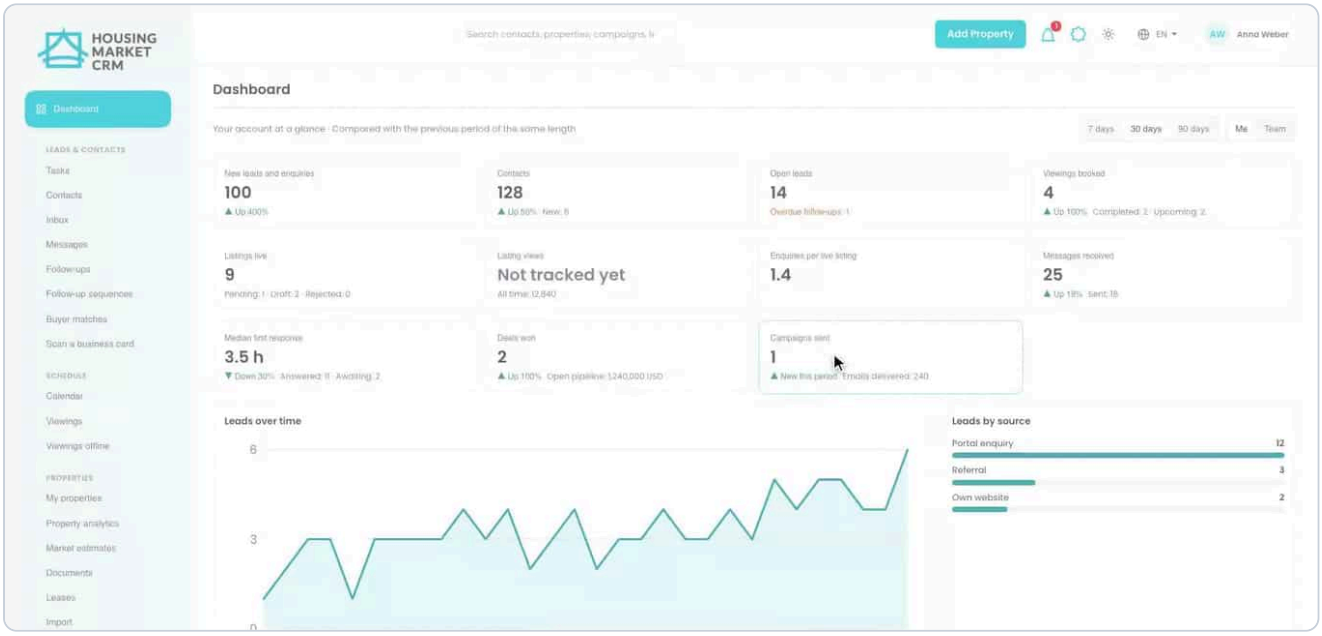
ภาพที่ 3.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 ลืมรหัสผ่าน? ใช้ Forgot your password?



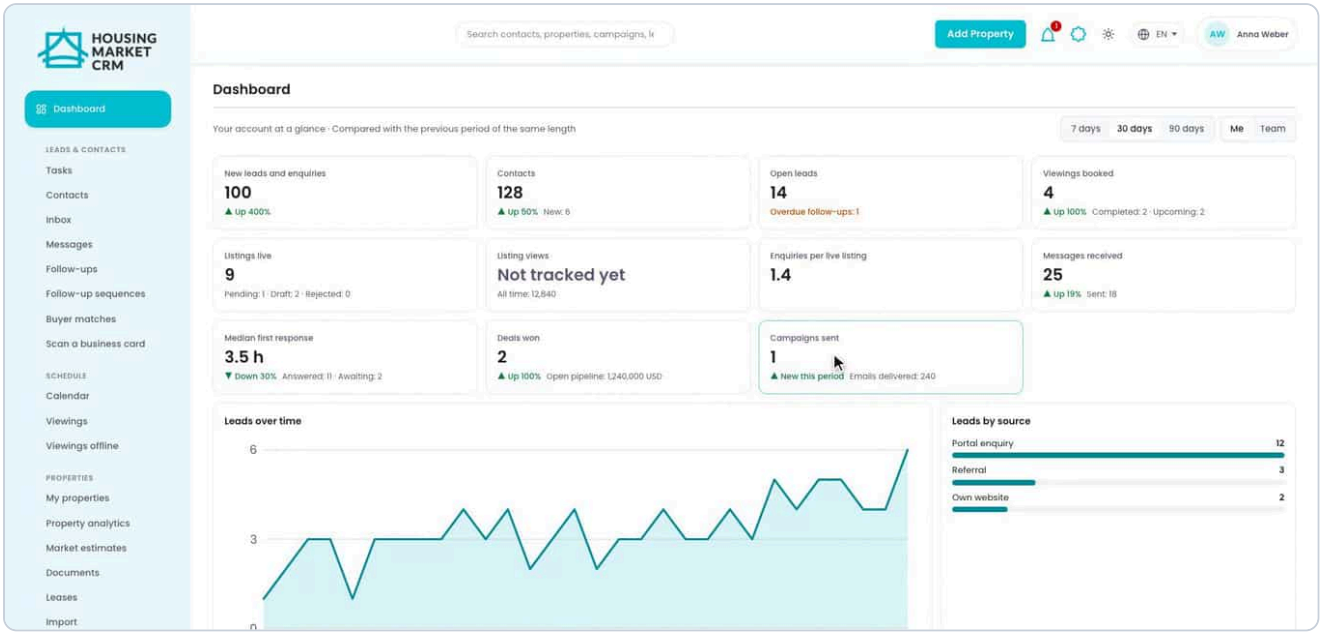
ภาพที่ 3.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 คลิก Sign in to the CRM



ภาพที่ 3.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 เข้าสู่ระบบแล้ว การสอบถามจากพอร์ทัลของคุณเป็นลูกค้าเป้าหมายอยู่แล้ว



ภาพที่ 3.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

หมายเหตุ ไม่ต้อง บัญชีเดียวใช้ได้ทั้ง CRM และพอร์ทัล หากคุณมีบัญชีนายหน้าบนพอร์ทัลของ Housing Market Group อยู่แล้ว ให้เข้าสู่ระบบด้วยบัญชีนั้น

ศูนย์ช่วยเหลือ: ต้องมีบัญชี CRM แยกต่างหากไหม

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ฉันจะรีเซ็ตรหัสผ่าน Housing Market CRM ได้อย่างไร?	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-reset-my-password
ใช้ Housing Market CRM บนโทรศัพท์ได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

4 บทที่ 4

รีเซ็ตรหัสผ่าน

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

เลือก ลืมรหัสผ่านใช่ไหม บนหน้าเข้าสู่ระบบ กรอกที่อยู่อีเมลของคุณ แล้วใช้ลิงก์ที่เราส่งให้ รหัสผ่านใหม่ใช้ได้ทั้งใน CRM และบนพอร์ทัลของคุณ

- บน https://dashboard.housingmarketcrm.com/login ให้เลือก ลืมรหัสผ่านใช่ไหม
- กรอก ที่อยู่อีเมล ที่คุณใช้เข้าสู่ระบบ แล้วเลือก ส่งลิงก์รีเซ็ต
- เปิดอีเมล “รีเซ็ตรหัสผ่าน Housing Market CRM ของคุณ” แล้วเลือก เลือกรหัสผ่านใหม่
- ตั้ง รหัสผ่านใหม่ ที่มีอย่างน้อยแปดตัวอักษร พิมพ์อีกครั้งใต้ ยืนยันรหัสผ่านใหม่ แล้วเลือก บันทึกรหัสผ่านใหม่
- เลือก เข้าสู่ระบบ แล้วเข้าสู่ระบบด้วยรหัสผ่านใหม่

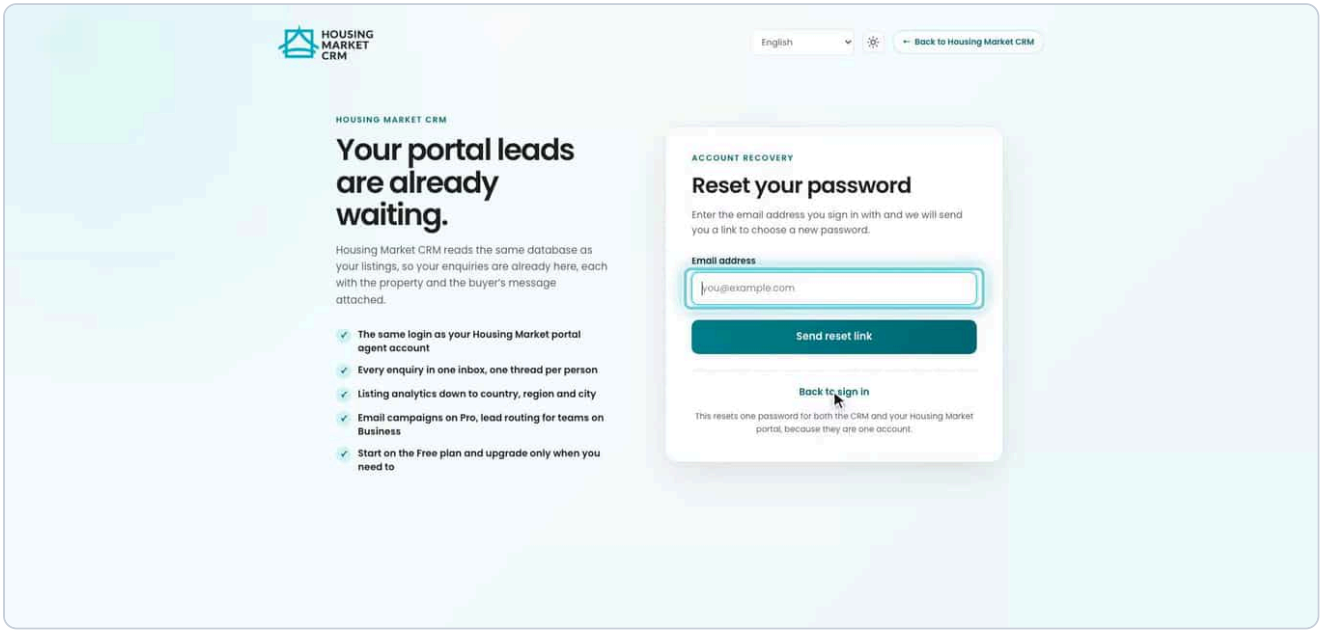
ไม่ต้องพิมพ์รหัสใด ๆ ลิงก์ใช้ได้ครั้งเดียวและหมดอายุหลังจาก 24 ชั่วโมง และการขอลิงก์ใหม่จะยกเลิกลิงก์ก่อนหน้า การเปิดลิงก์ยังยืนยันที่อยู่อีเมลของคุณด้วย หากคุณยังไม่ได้ยืนยัน เพื่อความเป็นส่วนตัวของคุณ หน้านี้ให้คำตอบเหมือนกันไม่ว่าที่อยู่นั้นจะมีบัญชีหรือไม่ ดังนั้นหากไม่มีอะไรมาถึง ให้ตรวจสอบโฟลเดอร์สแปมและการสะกดที่อยู่ หลังจากพยายามติดต่อกันหลายครั้ง คุณจะถูกขอให้รอสองสามนาที

CRM และพอร์ทัล Housing Market ของคุณเป็นบัญชีเดียวกัน การเปลี่ยนรหัสผ่านนี้จึงมีผลกับทั้งสองที่ อีเมลเขียนด้วยภาษาที่คุณใช้ CRM

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ฉันจะรีเซ็ตรหัสผ่าน Housing Market CRM ได้อย่างไร?**

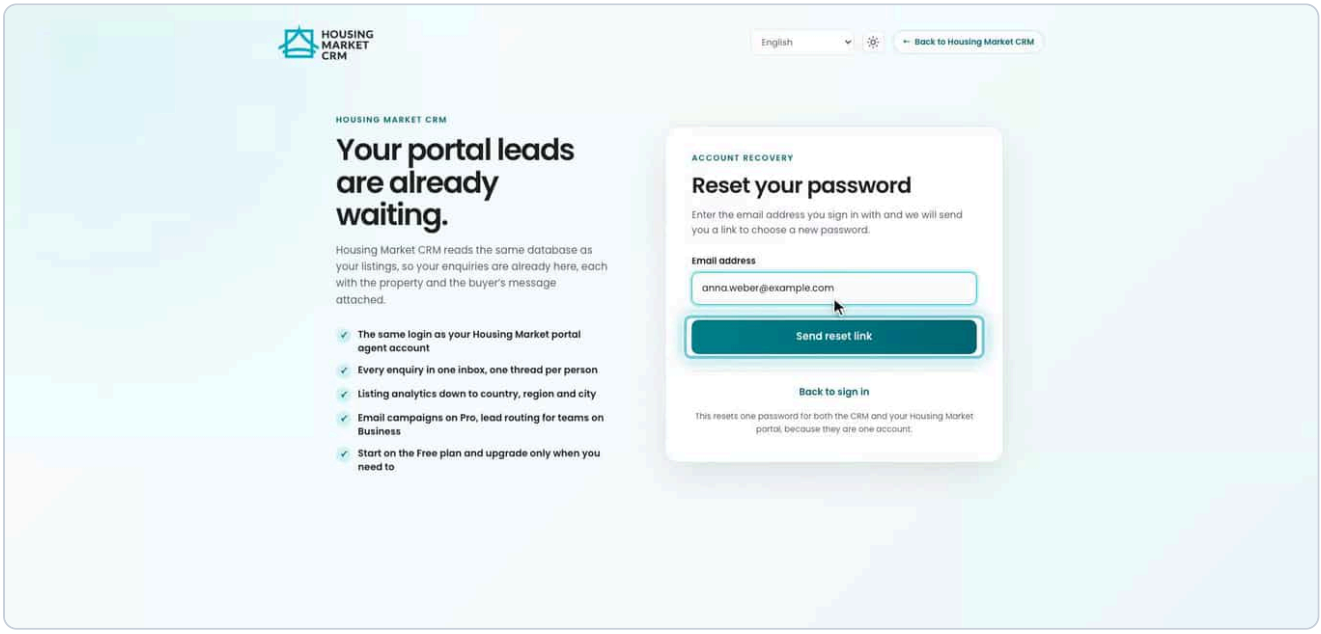
ทีละขั้นตอน

1 ที่หน้าลงชื่อเข้าใช้ คลิก Forgot your password?



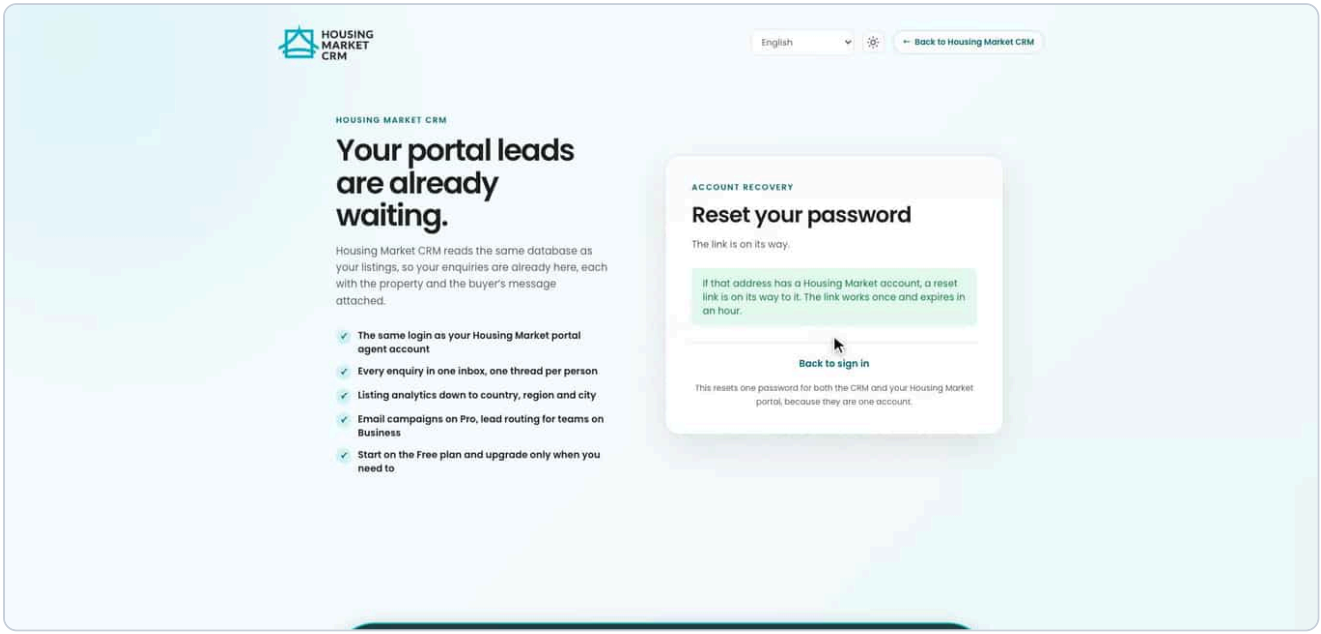
ภาพที่ 4.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 กรอกอีเมลของบัญชีคุณ



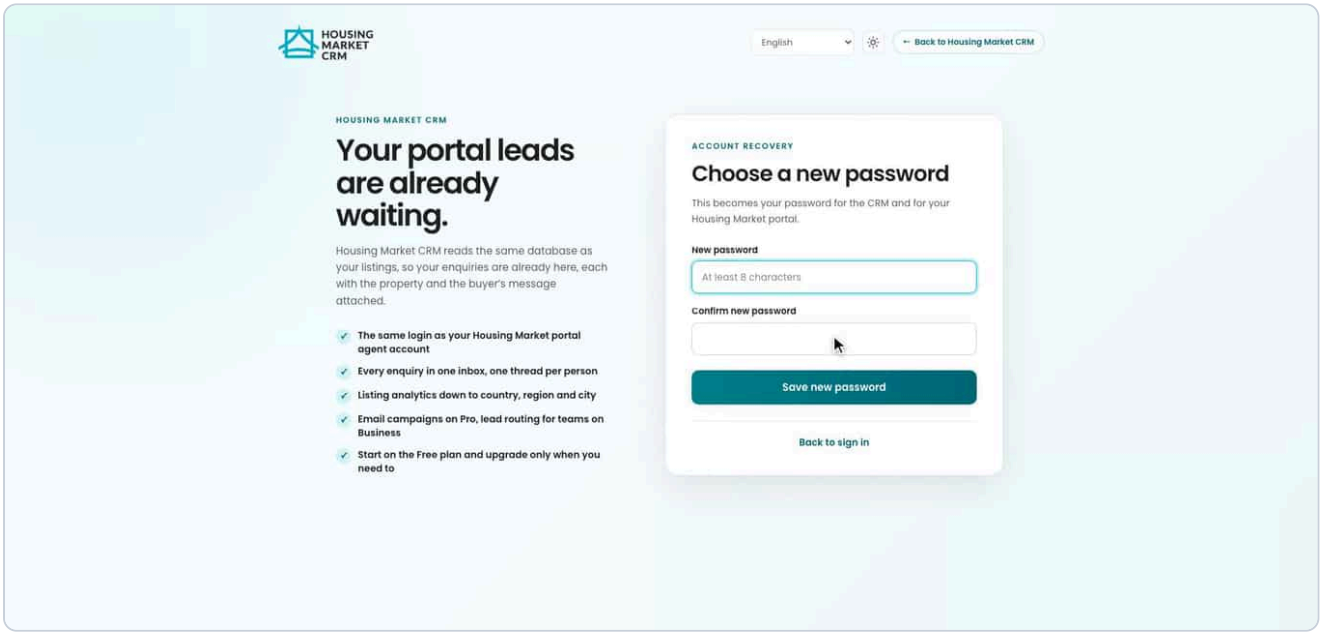
ภาพที่ 4.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 คลิก Send reset link



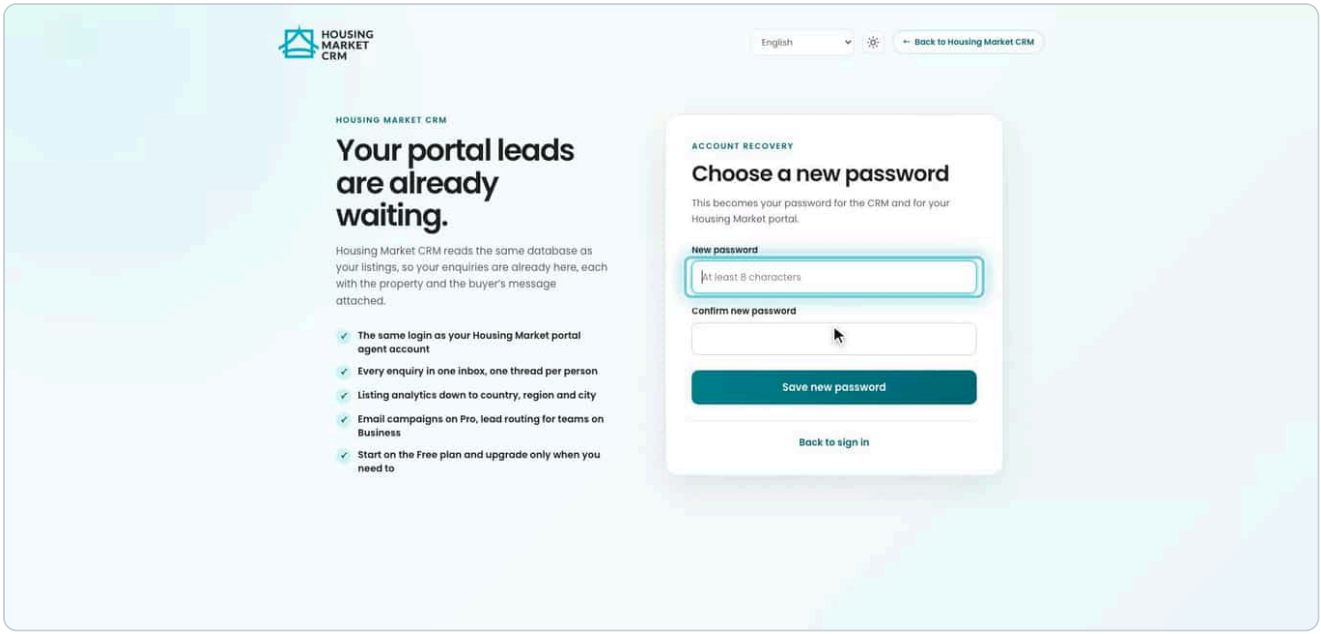
ภาพที่ 4.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 หากอีเมลนี้มีบัญชีอยู่ ลิงก์รีเซ็ตกำลังส่งไป



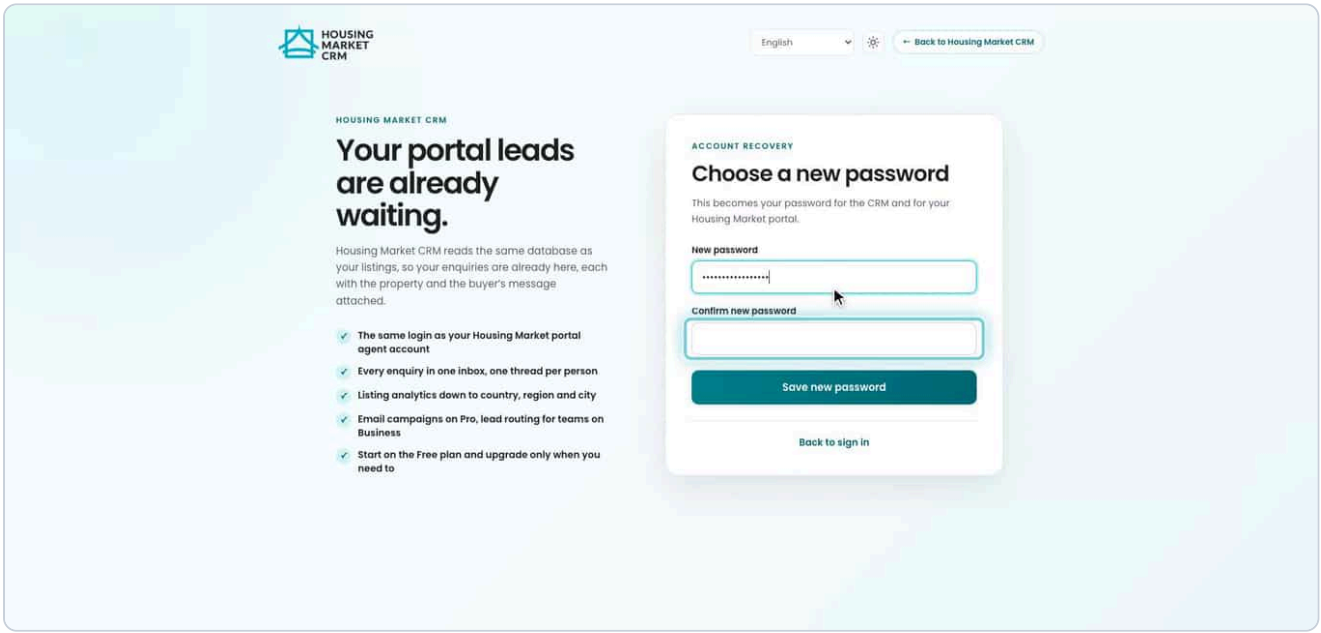
ภาพที่ 4.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 เปิดลิงก์จากอีเมล



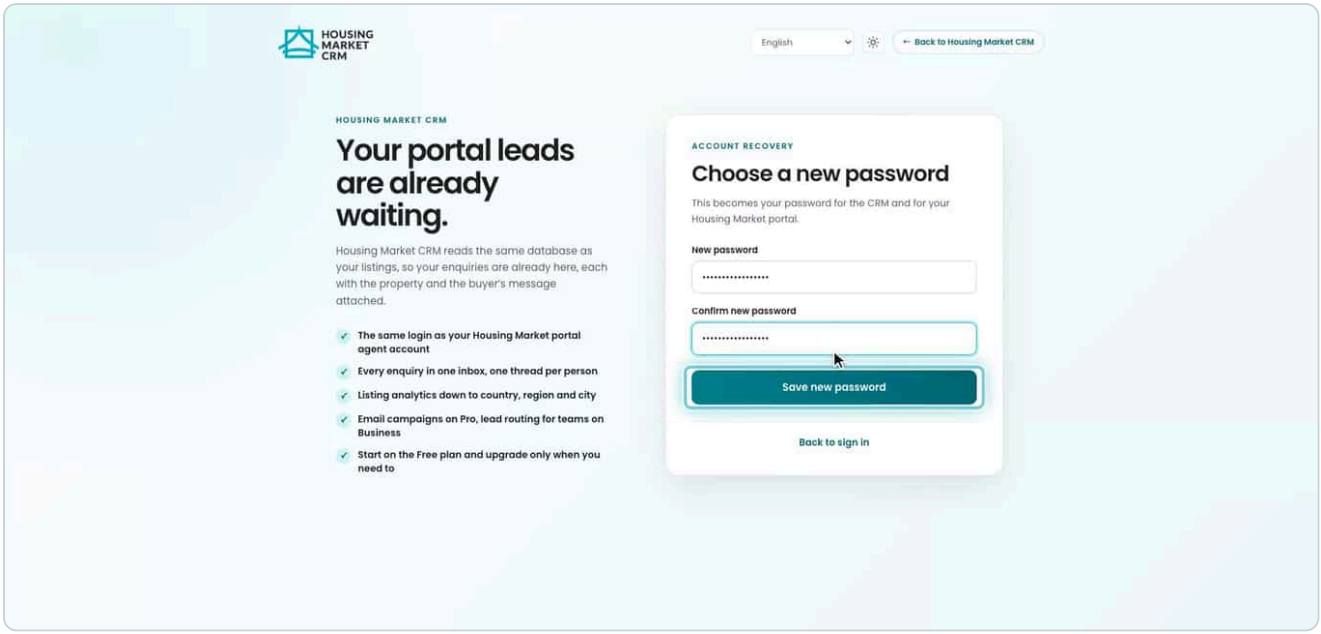
ภาพที่ 4.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 พิมพ์รหัสผ่านใหม่ — อย่างน้อย 8 ตัวอักษร



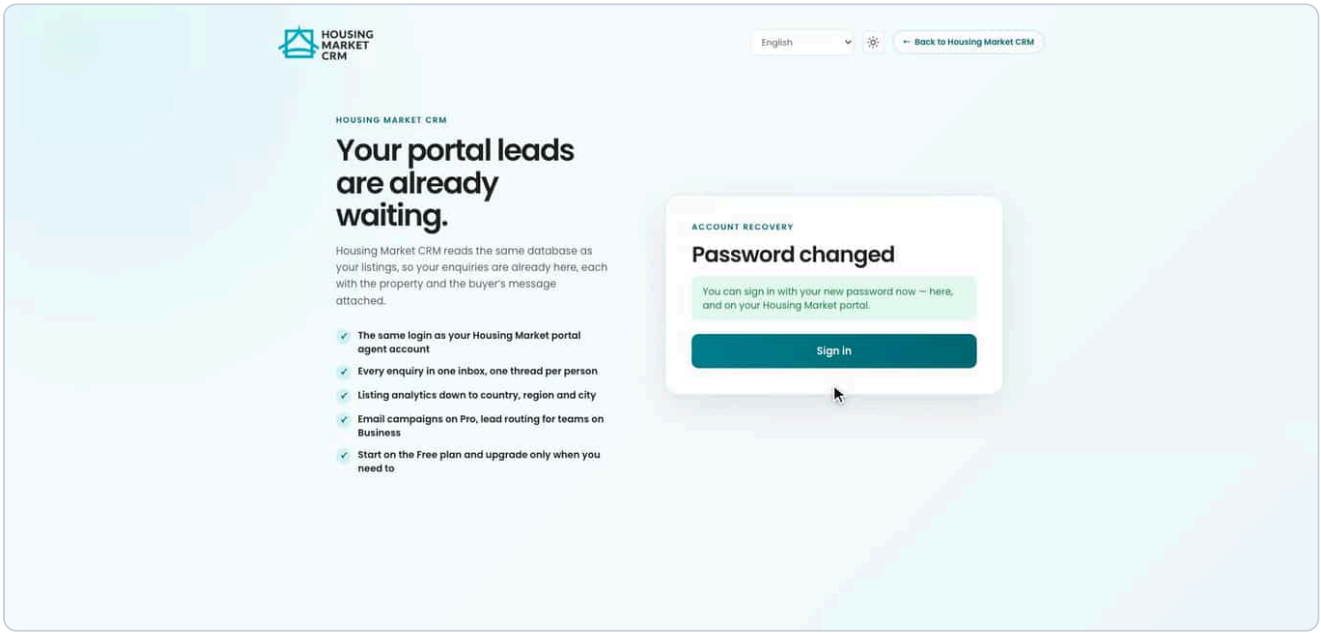
ภาพที่ 4.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 พิมพ์อีกครั้งเพื่อยืนยัน



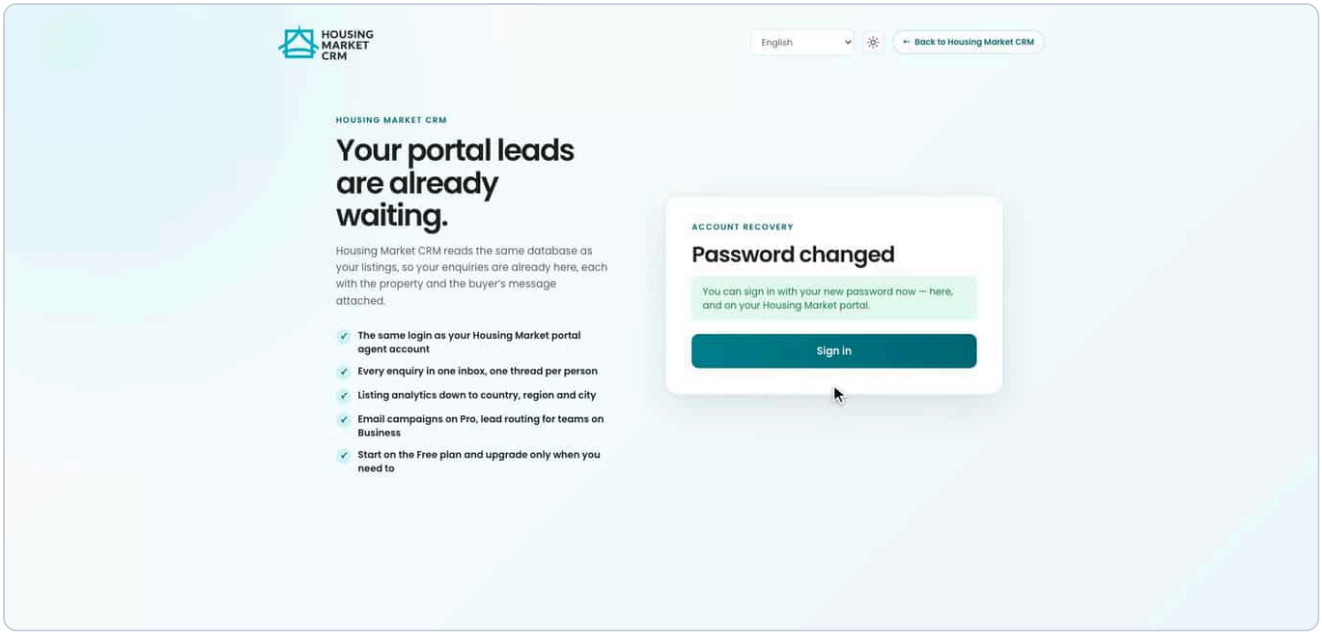
ภาพที่ 4.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 คลิก Save new password



ภาพที่ 4.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 เปลี่ยนรหัสผ่านแล้ว — ใช้กับพอร์ทัลได้ด้วย



ภาพที่ 4.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ฉันจะเข้าสู่ระบบ Housing Market CRM ได้อย่างไร?	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-log-in-to-housing-market-crm

5 บทที่ 5

แดชบอร์ดของคุณ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

แดชบอร์ดภาพรวมแสดงผลของบัญชีคุณในช่วง 7, 30 หรือ 90 วันล่าสุด ทั้งคำถาม ลูกค้าเป้าหมาย ยอดเข้าชมประกาศ และสิ่งที่ต้องทำต่อ โดยเทียบแต่ละตัวเลขกับช่วงก่อนหน้า ใช้ได้ฟรี

แดชบอร์ดคือหน้าจอแรกหลังเข้าสู่ระบบ เลือกช่วง 7, 30 หรือ 90 วันล่าสุด แล้วระบบจะแสดงผลของบัญชีในช่วงนั้น โดยเทียบแต่ละตัวเลขกับช่วงก่อนหน้า คุณจึงเห็นได้ทันทีว่าตัวเลขขึ้นหรือลง

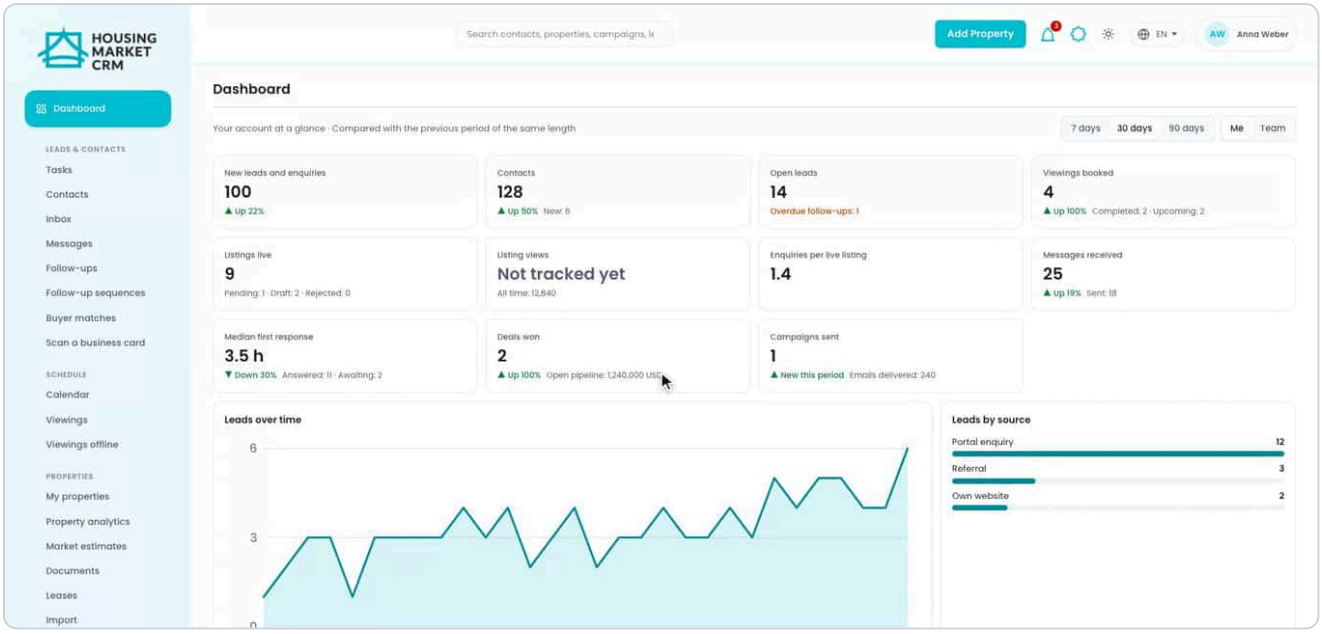
- คำถามที่เข้ามายังประกาศของคุณบนพอร์ทัล และลูกค้าเป้าหมายที่เกิดขึ้นจากคำถามเหล่านั้น
- ยอดเข้าชมประกาศของคุณ
- นัดพาชมและงานติดตามที่ครบกำหนดในเจ็ดวันข้างหน้า
- ในแพ็กเกจ Pro และ Business จะแสดงเวลาตอบกลับ ดีล และผลแคมเปญ ส่วนแพ็กเกจฟรีจะบอกว่าส่วนเหล่านี้จะเพิ่มอะไรให้

ตัวเลขมาจากพอร์ทัลและจาก CRM นายหน้าที่ตอบคำถามบนพอร์ทัลจึงเห็นตัวเลขจริง ไม่ใช่หน้าที่มีแต่ศูนย์ แต่ละคำถามนับเพียงครั้งเดียว ในแพ็กเกจ Business ผู้จัดการและผู้ดูแลสลับดูตัวเลขของตนเองกับของทีมได้

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **แดชบอร์ดแสดงอะไรบ้าง**

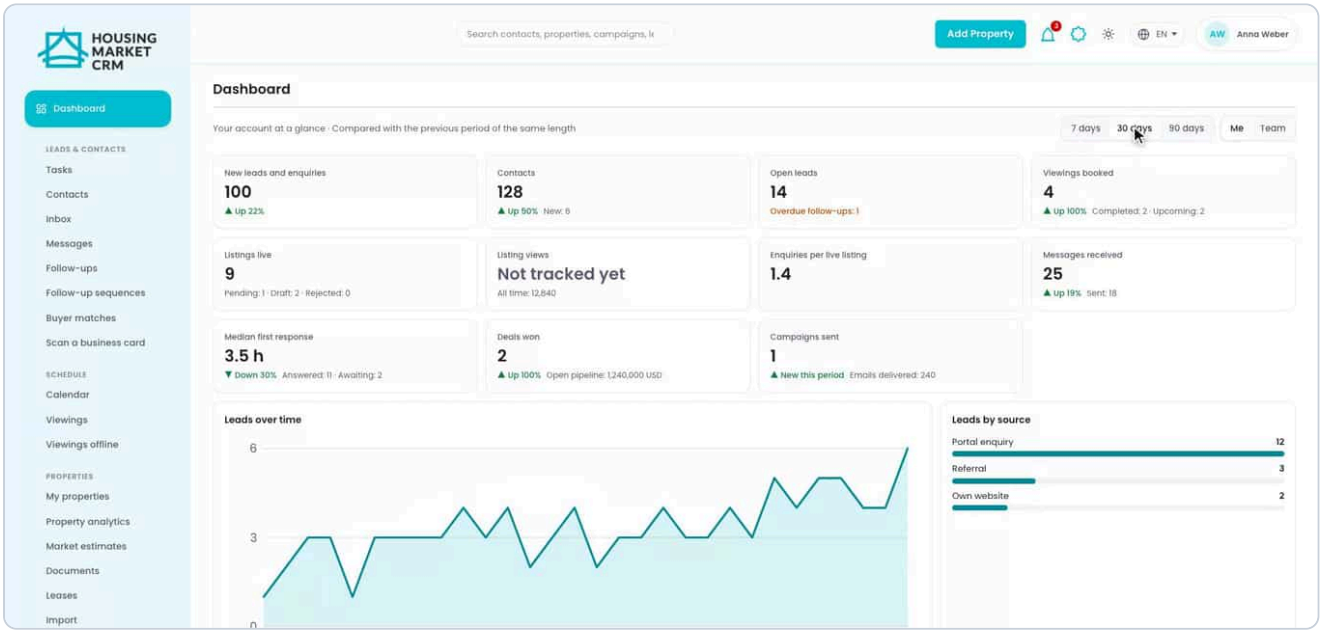
ทีละขั้นตอน

1 นี่คือแดชบอร์ด Housing Market CRM ของคุณ



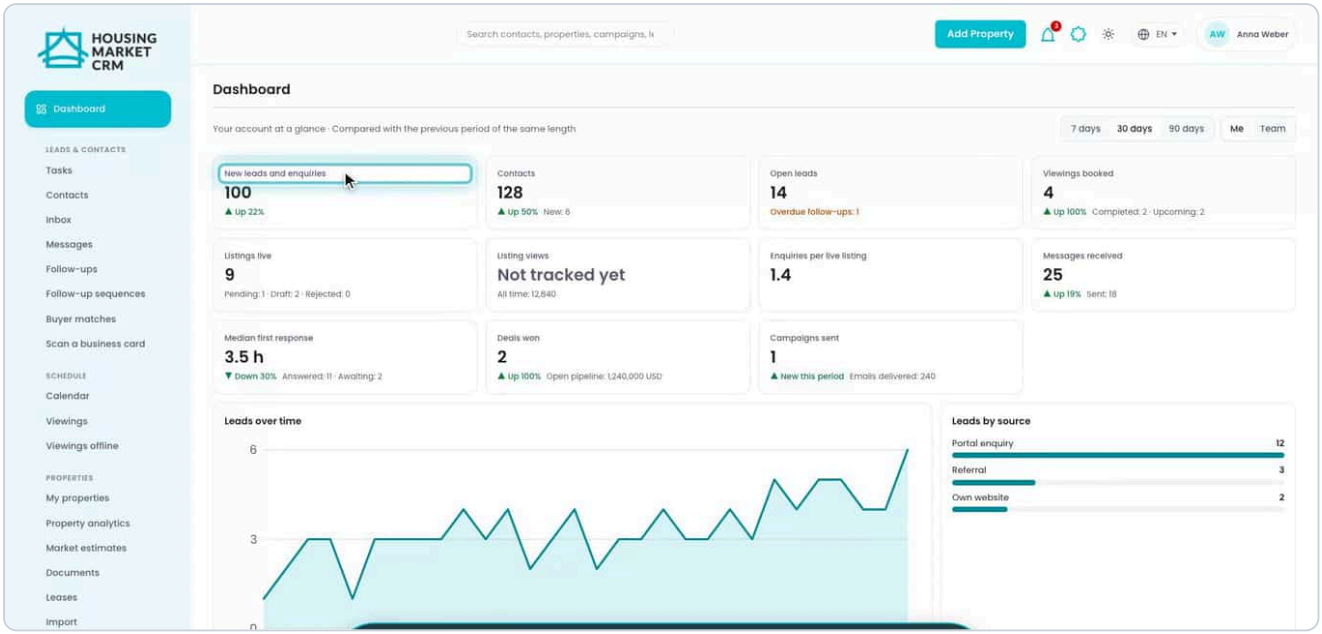
ภาพที่ 5.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 สลับช่วงเวลา — 7, 30 หรือ 90 วัน



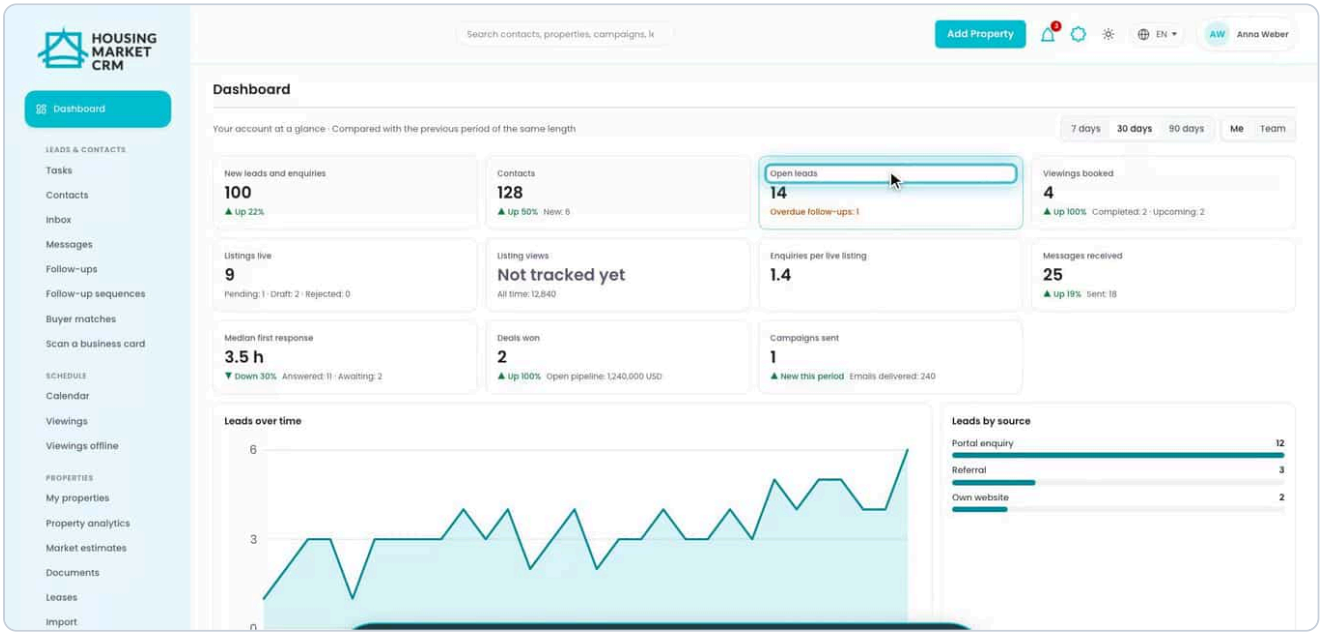
ภาพที่ 5.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 ลูกค้าเป้าหมายและการสอบถามรายใหม่ เทียบกับช่วงก่อนหน้า



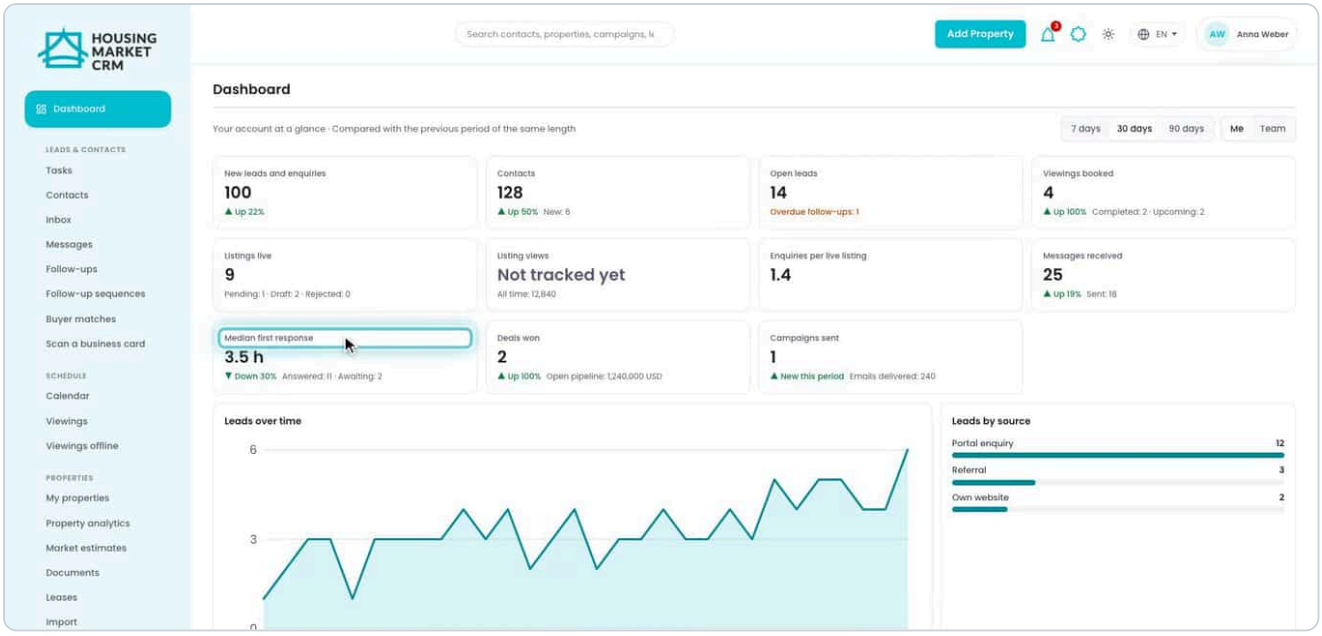
ภาพที่ 5.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 ลูกค้าเป้าหมายที่ยังเปิดอยู่และการติดตามผลที่เลยกำหนดต้องการความสนใจจากคุณ



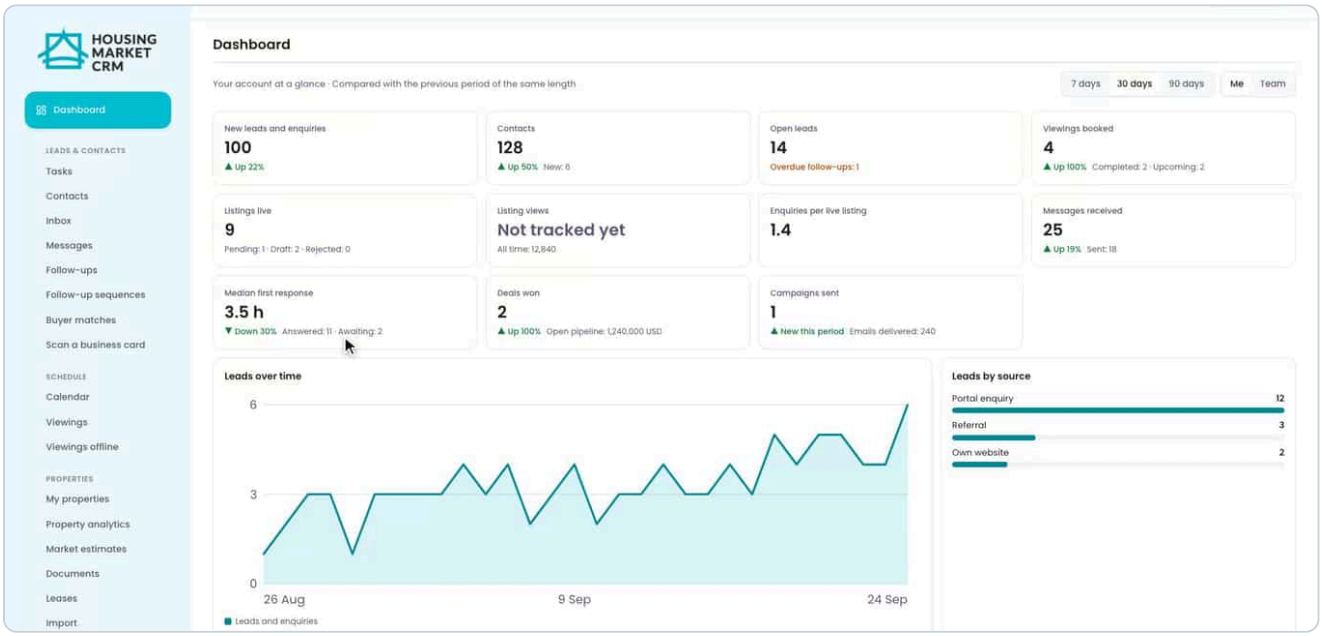
ภาพที่ 5.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 ค่ามัธยฐานการตอบกลับครั้งแรกแสดงว่าคุณตอบเร็วแค่ไหน



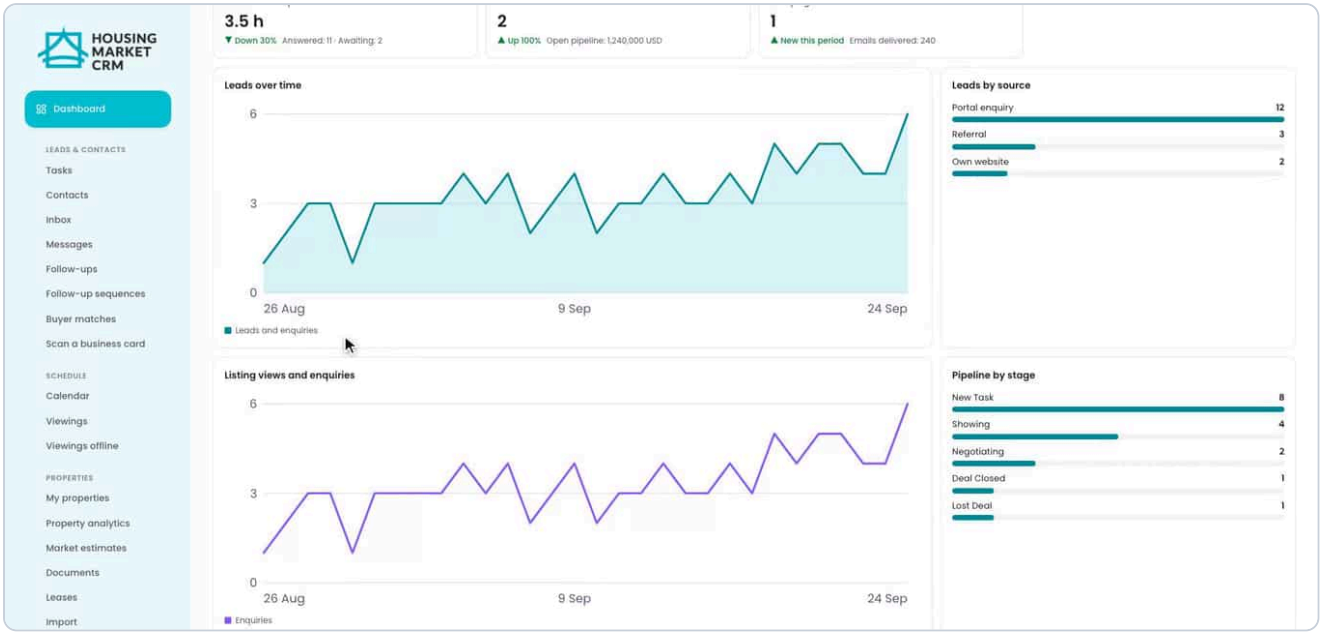
ภาพที่ 5.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 Leads over time (ลูกค้าเป้าหมายตามช่วงเวลา) และ Leads by source (ลูกค้าเป้าหมายตามแหล่งที่มา)



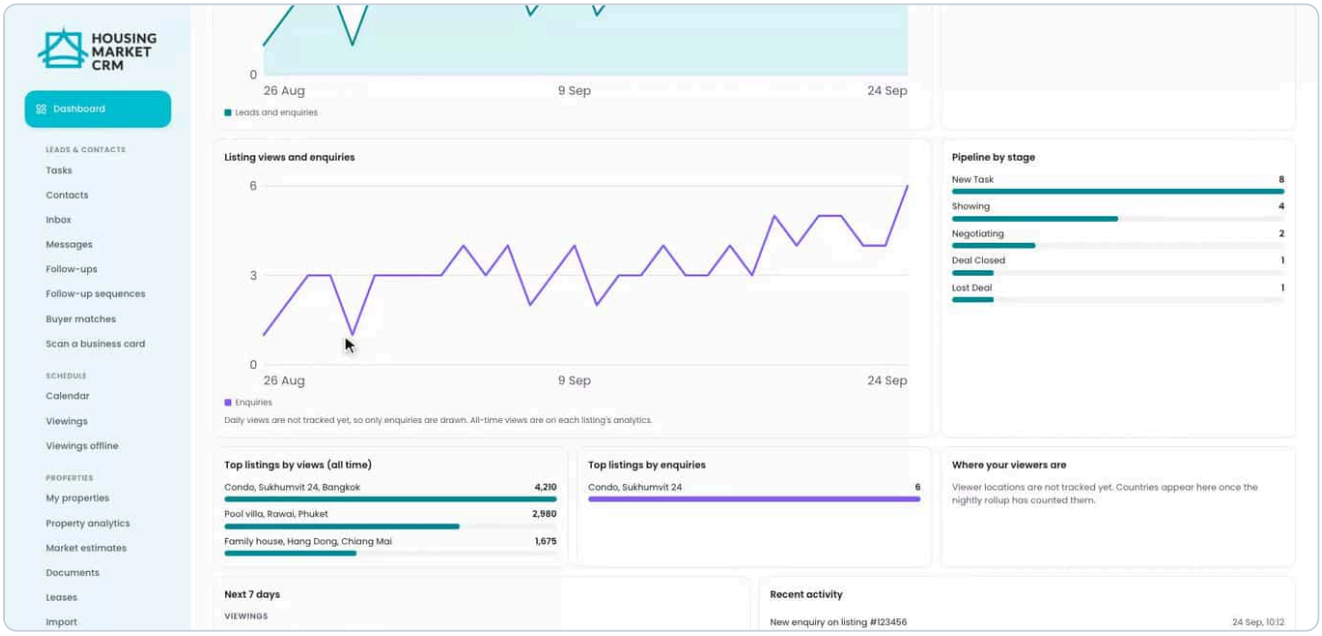
ภาพที่ 5.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 Pipeline by stage แสดงว่าลูกค้าเป้าหมายของคุณอยู่ขั้นใด



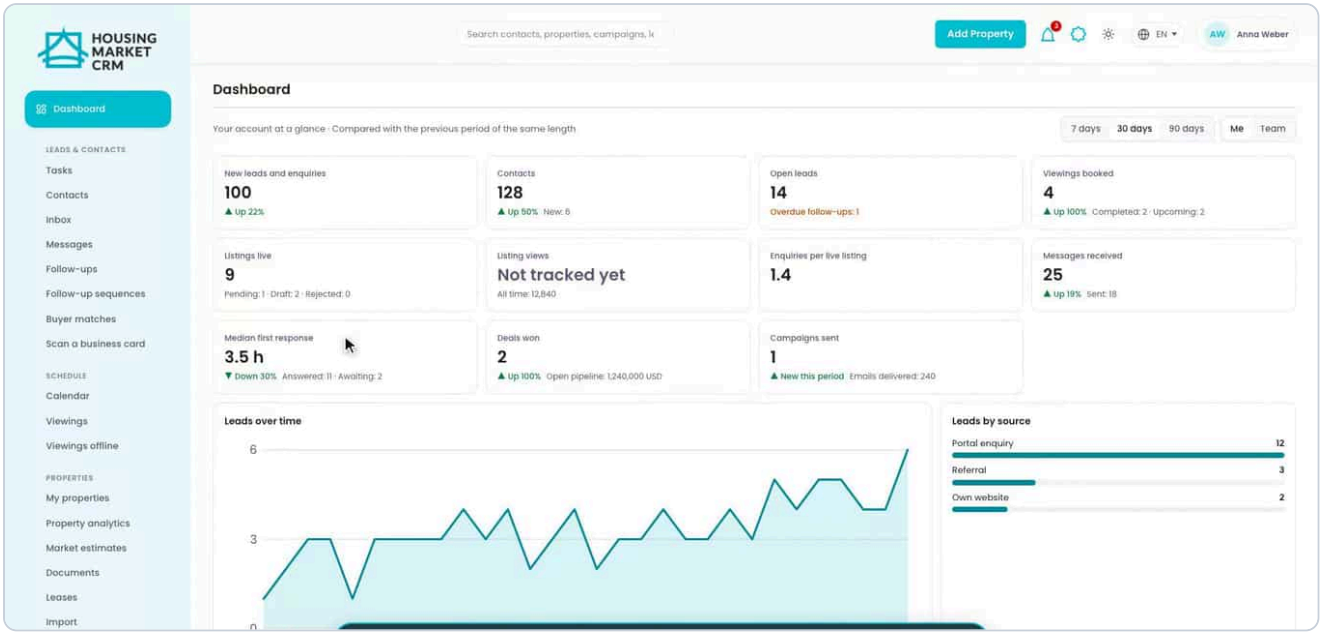
ภาพที่ 5.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

8 Next 7 days แสดงการเข้าชมทรัพย์และการติดตามผล



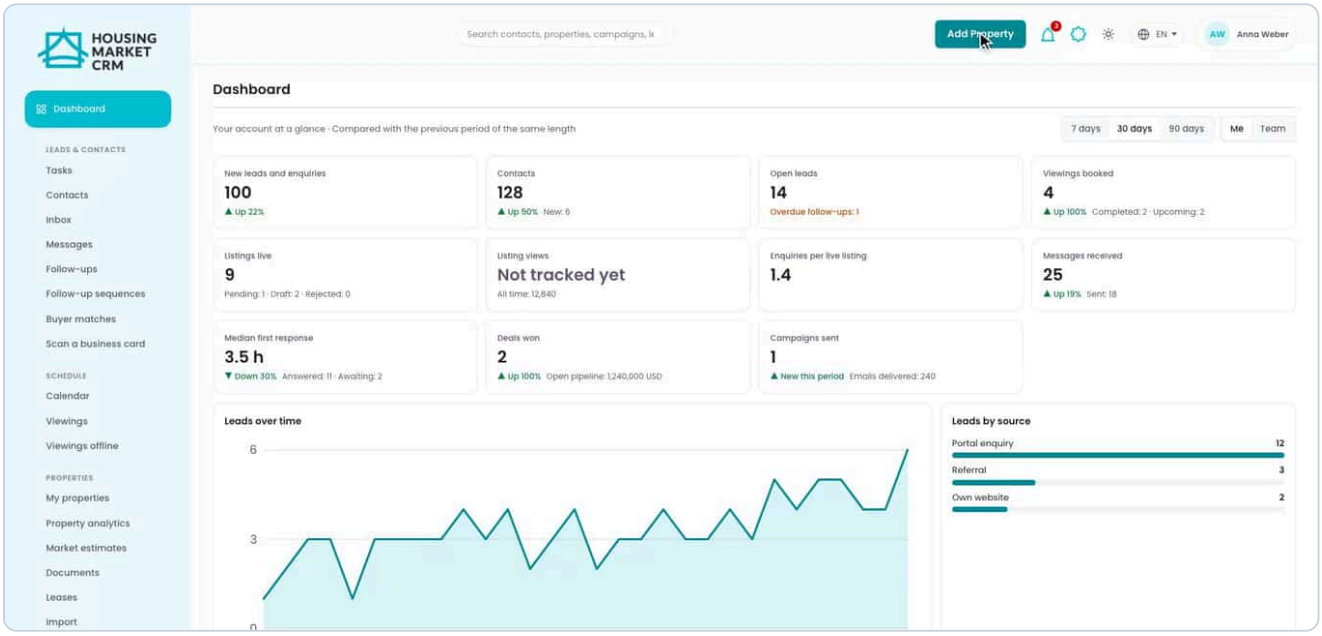
ภาพที่ 5.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

9 เมนูด้านซ้ายจัดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตารางนัด อสังหาริมทรัพย์ การตลาด และทีม



ภาพที่ 5.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

10 ใช้ Add Property ด้านบนเพื่อลงประกาศบ้านหลังใหม่



ภาพที่ 5.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

ควรรู้

เคล็ดลับ

ทุกแพ็กเกจมีคำแนะนำสำหรับประกาศที่ได้ผลต่ำกว่าที่ควรและการ์ดข้อมูลตลาดรายย่าน ส่วนแพ็กเกจ Pro มีรายชื่อติดต่อที่ดูพร้อมจะซื้อหรือเช่า และการ์ดข้อมูลตลาดที่ส่งให้ลูกค้าทางอีเมลได้

ศูนย์ช่วยเหลือ: คำแนะนำจาก Housing Market Insights ใน CRM คืออะไร

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

Housing Market CRM คืออะไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-is-housing-market-crm
ใช้ Housing Market CRM บนโทรศัพท์ได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

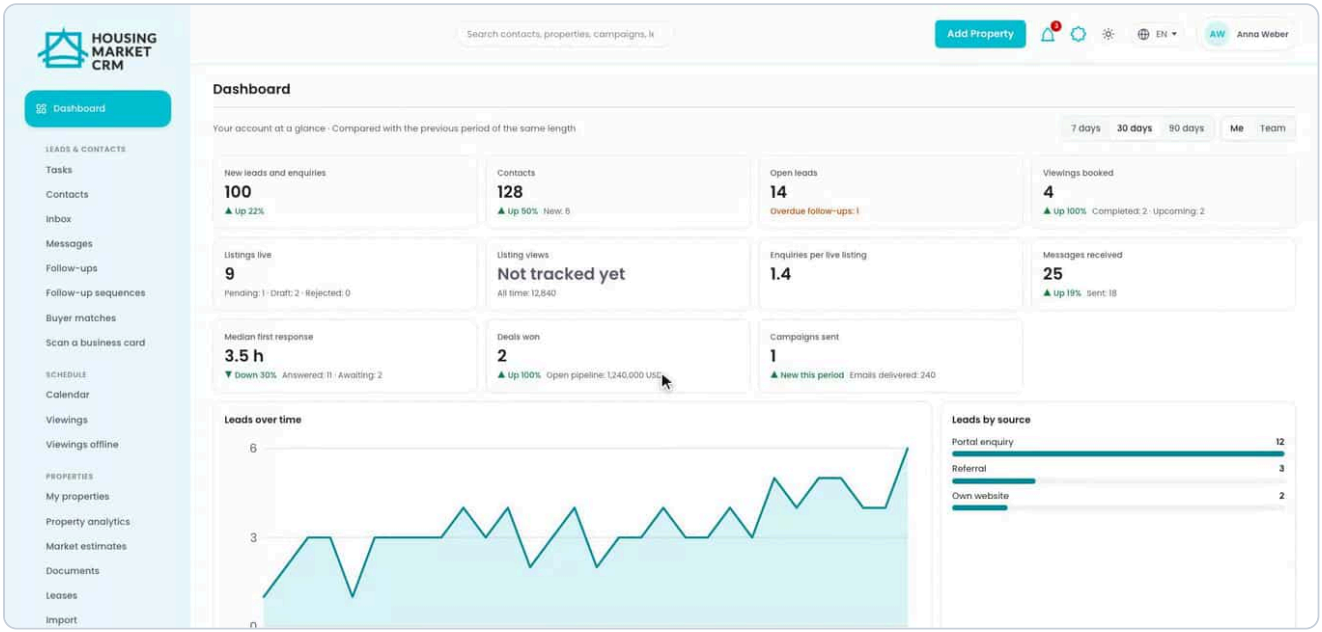
6 บทที่ 6

อัปเดตโปรไฟล์ของคุณ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

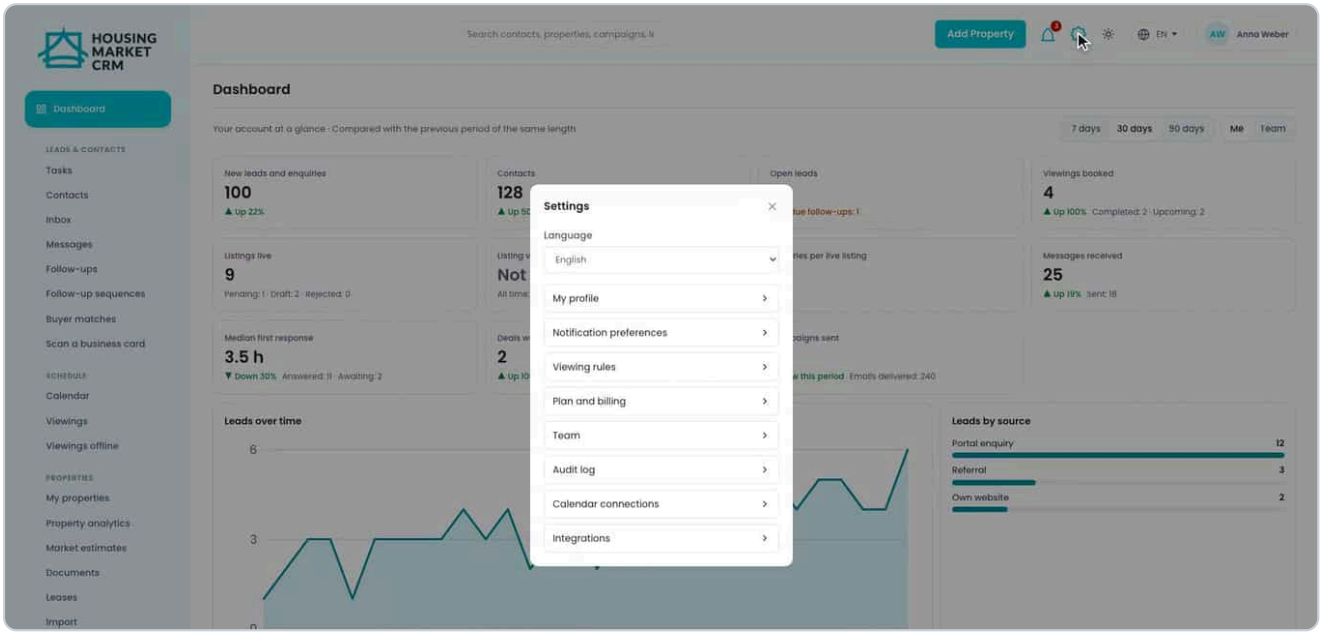
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



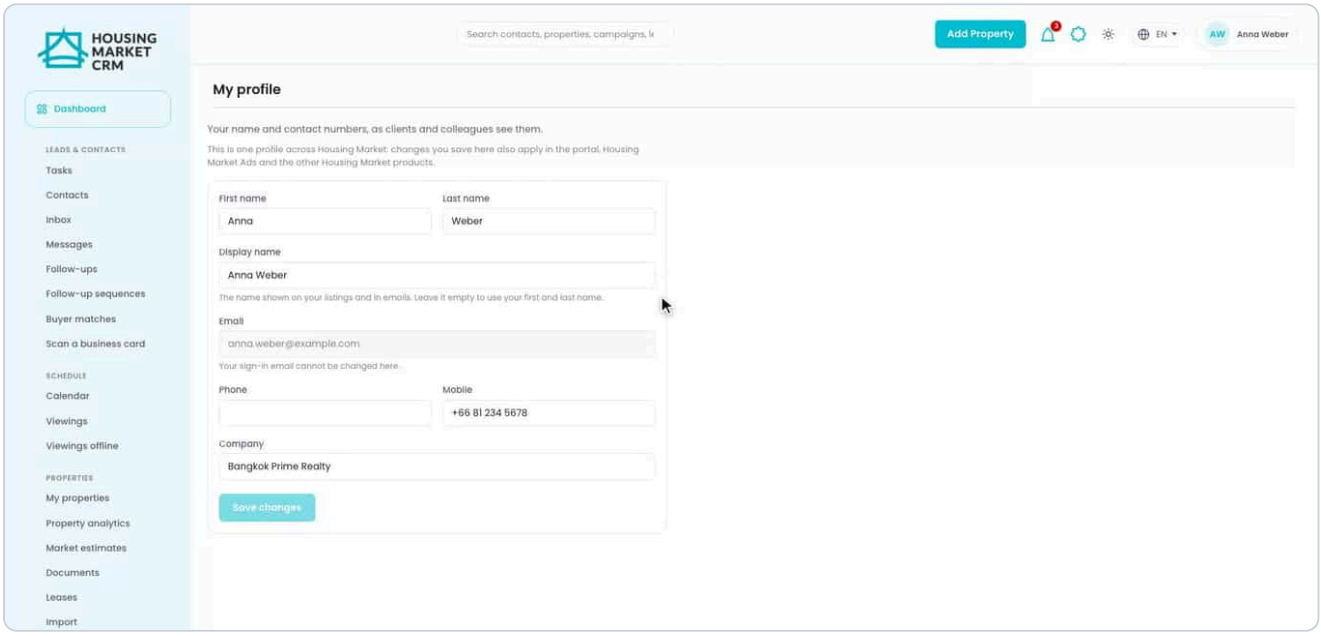
ภาพที่ 6.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 คลิกไอคอน Settings (การตั้งค่า) ด้านบน



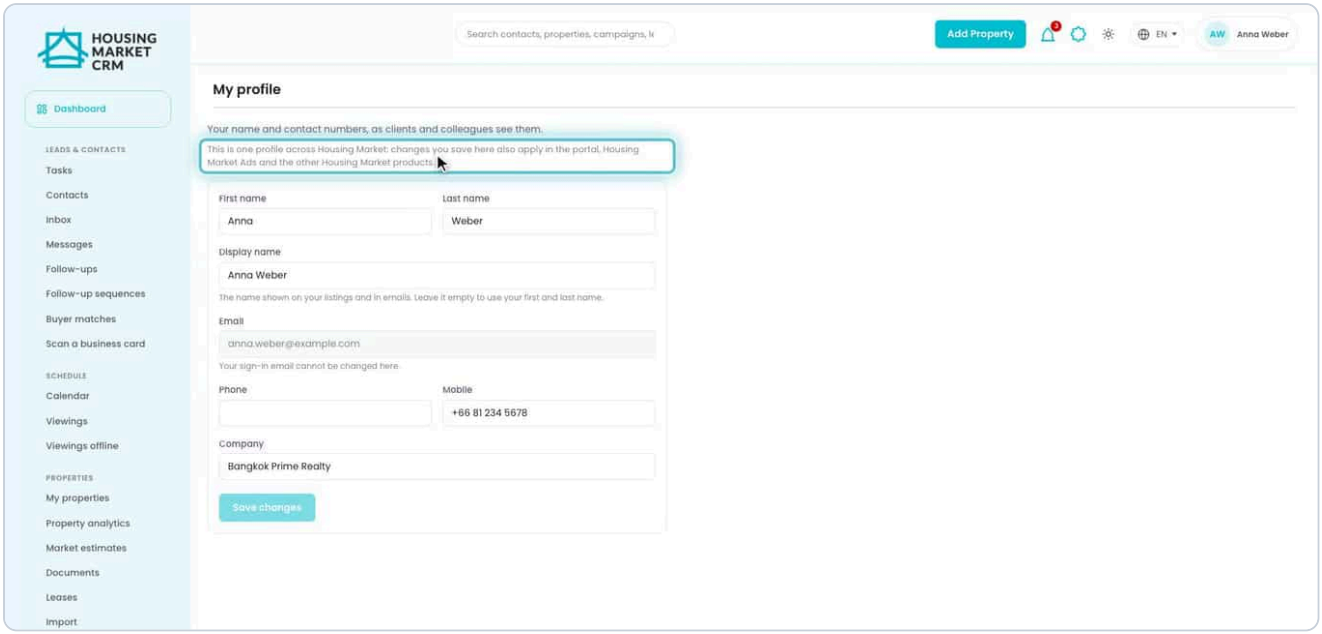
ภาพที่ 6.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 เลือก My profile (โปรไฟล์ของฉัน)



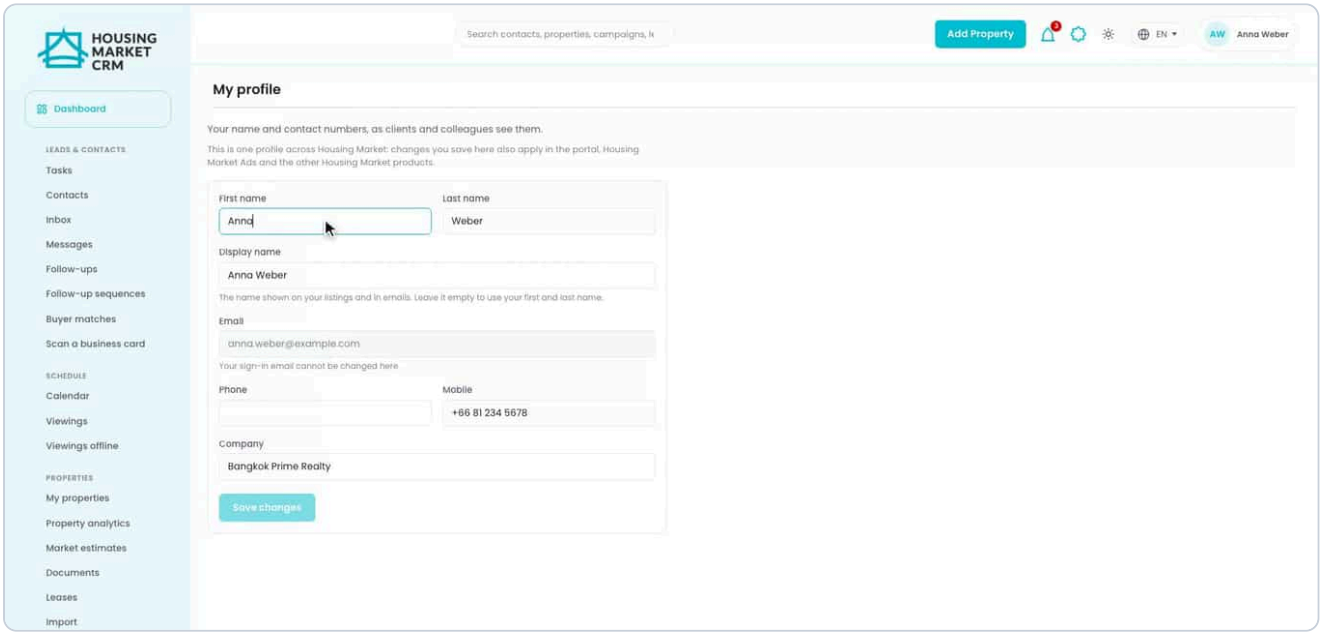
ภาพที่ 6.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 โปรไฟล์เดียว ที่ทุกผลิตภัณฑ์ Housing Market ดึงไปใช้



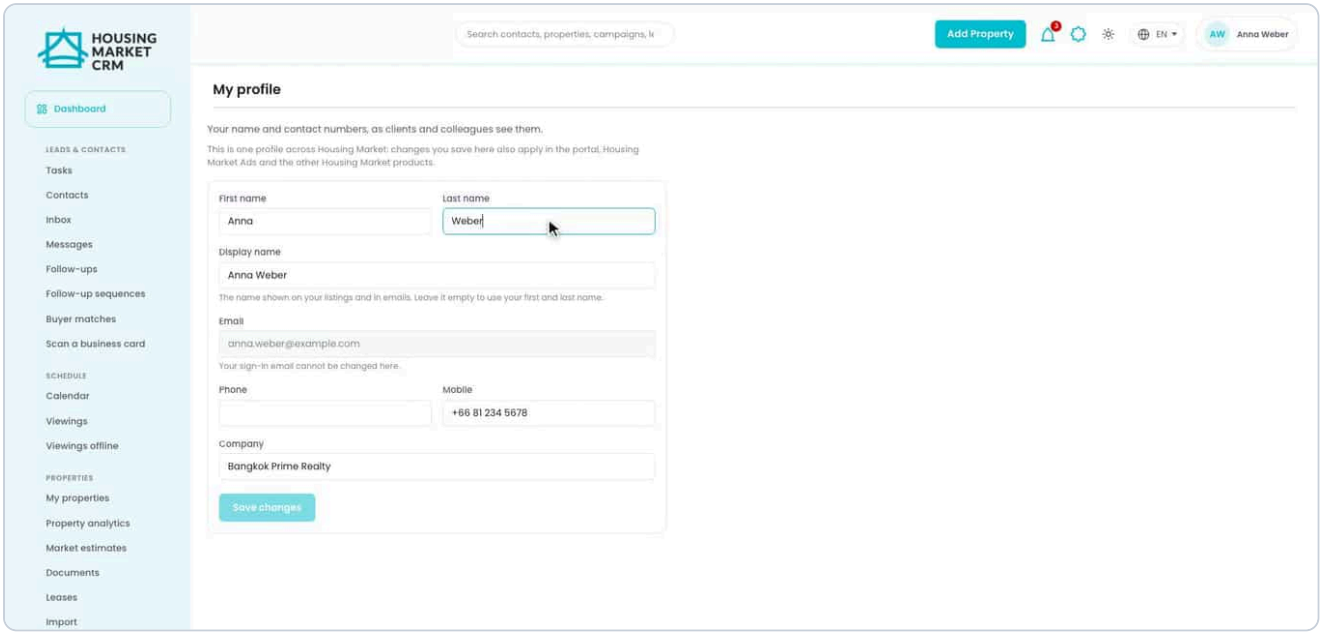
ภาพที่ 6.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 ชื่อของคุณ



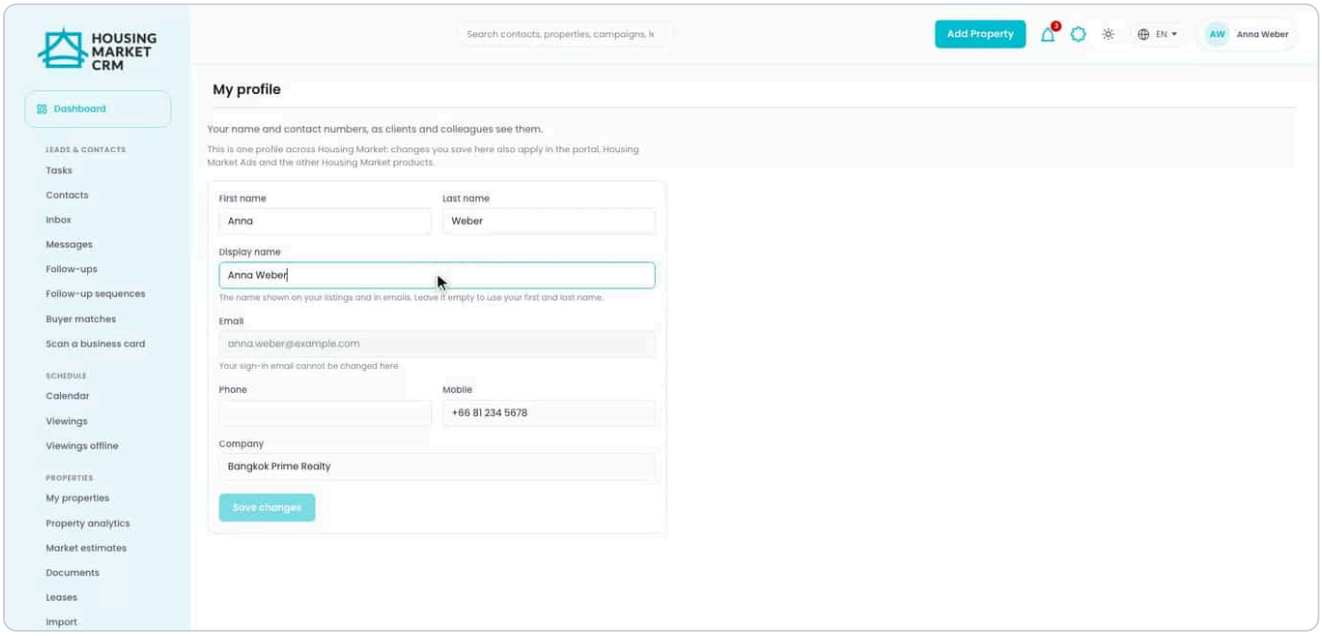
ภาพที่ 6.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 นามสกุลของคุณ



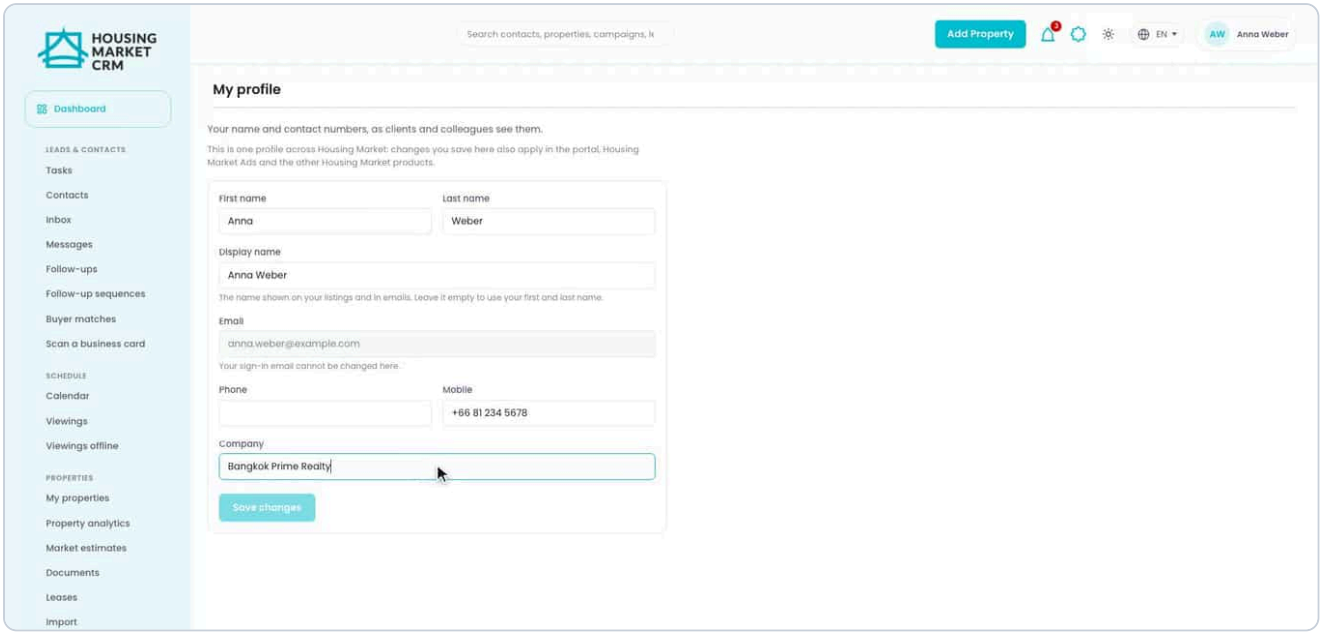
ภาพที่ 6.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 ชื่อที่แสดง คือชื่อที่ลูกค้าอ่านบนประกาศของคุณ



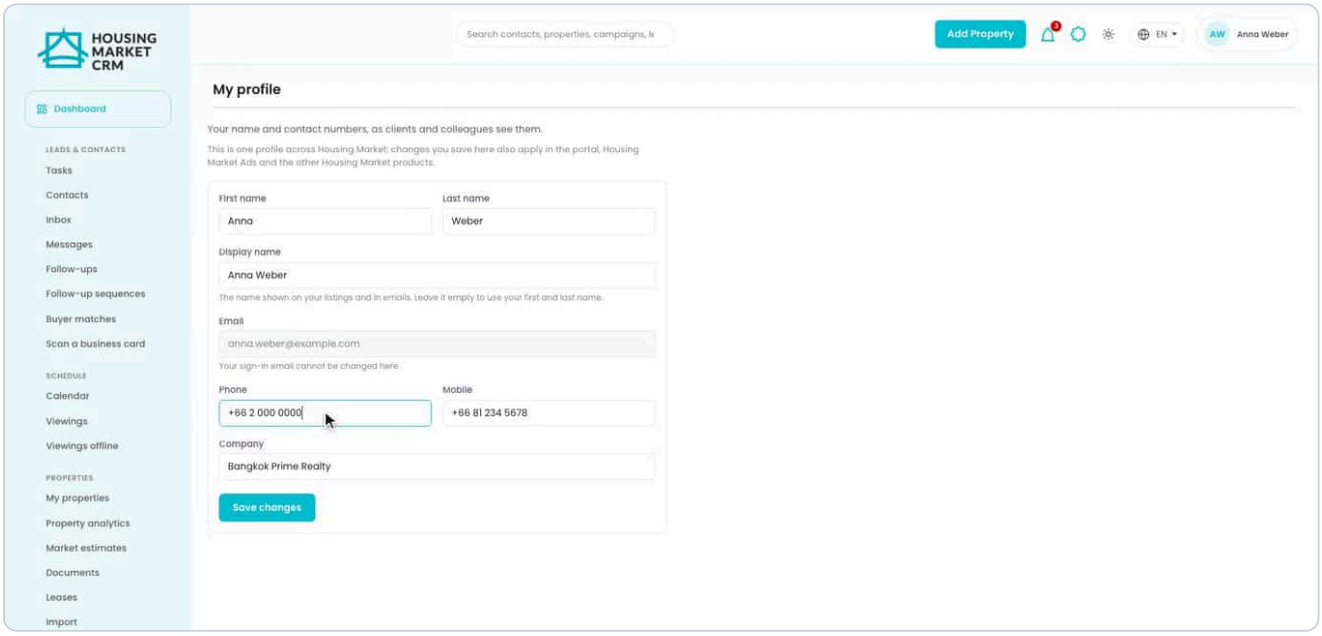
ภาพที่ 6.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

8 บริษัทของคุณ ตรงกับบนโปรไฟล์พอร์ทัลทุกตัวอักษร



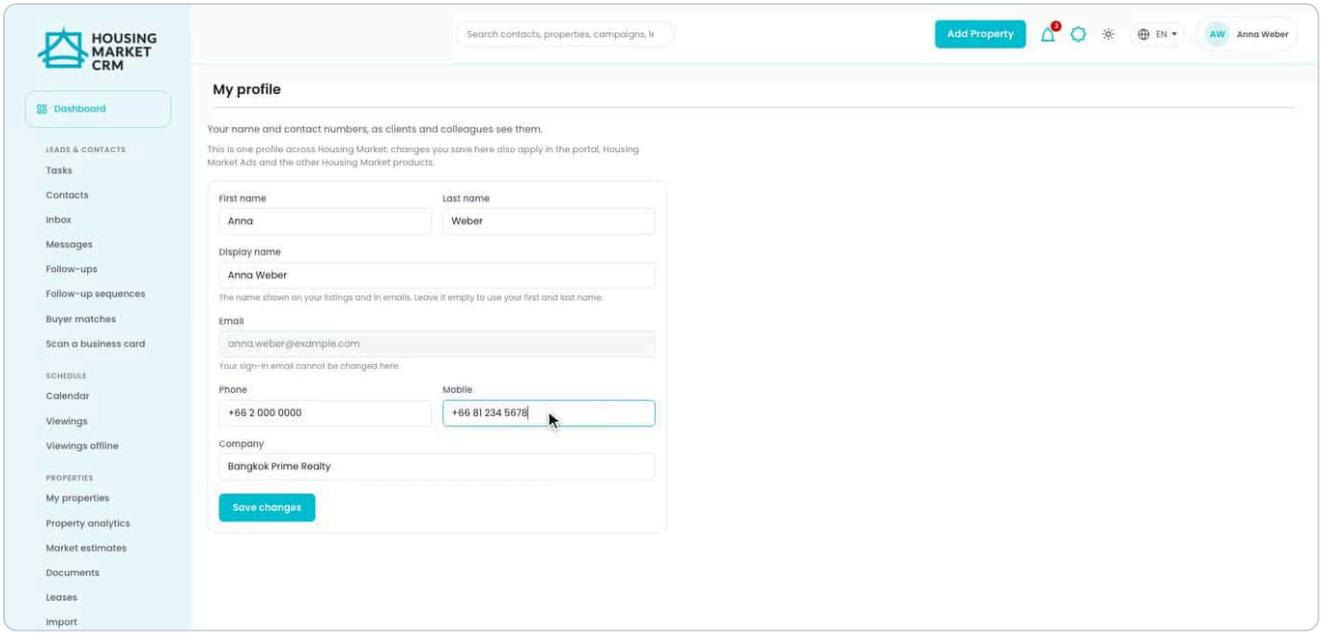
ภาพที่ 6.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

9 เบอร์โทรศัพท์สำนักงาน



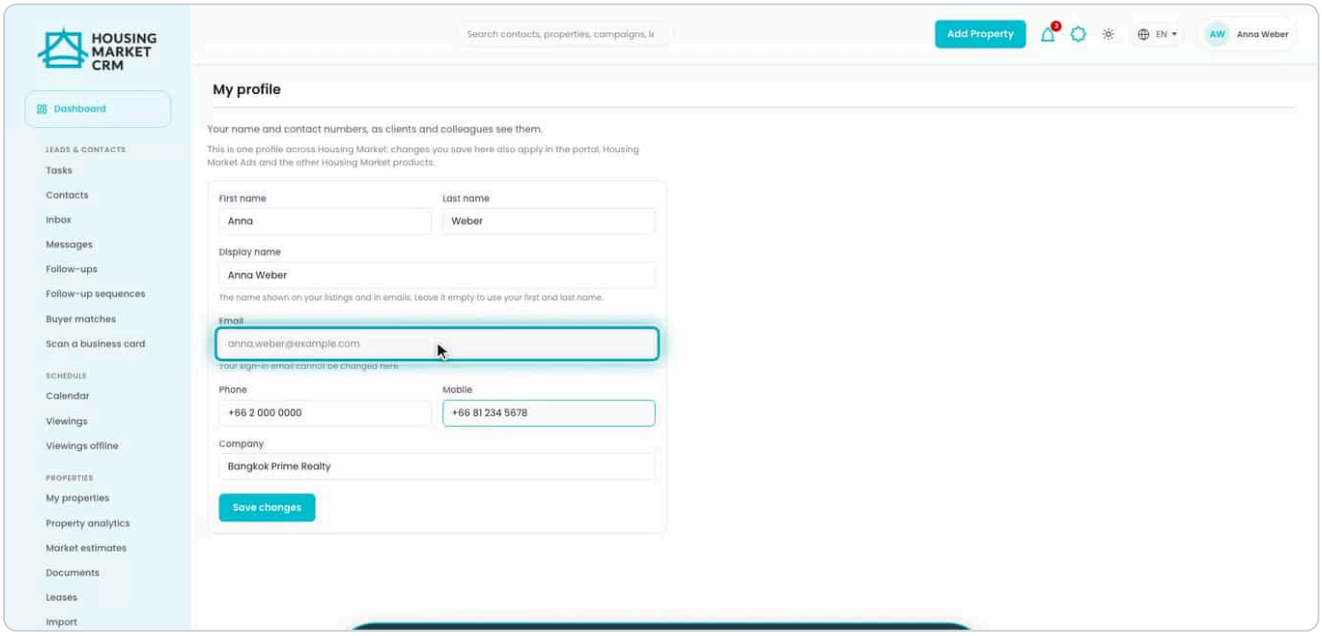
ภาพที่ 6.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

10 และเบอร์มือถือสำหรับผู้ซื้อที่กำลังเดินทางมาชมทรัพย์



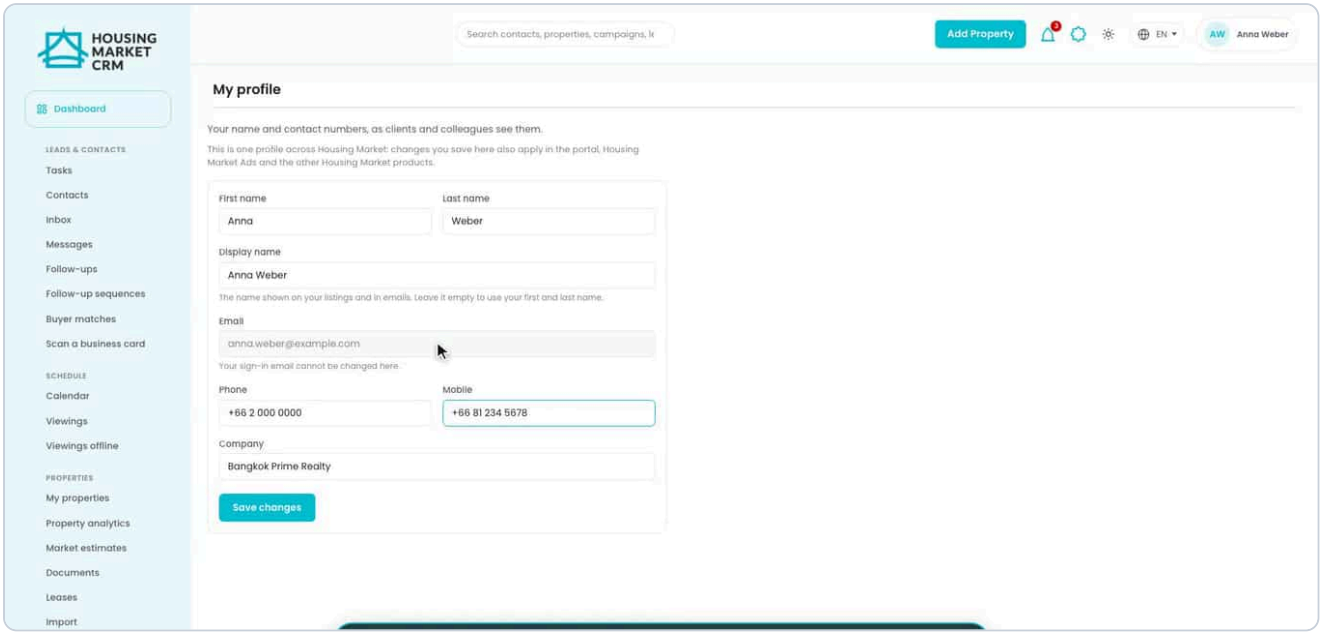
ภาพที่ 6.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

11 อีเมลสำหรับเข้าสู่ระบบแสดงอยู่ แต่เปลี่ยนที่นี่ไม่ได้



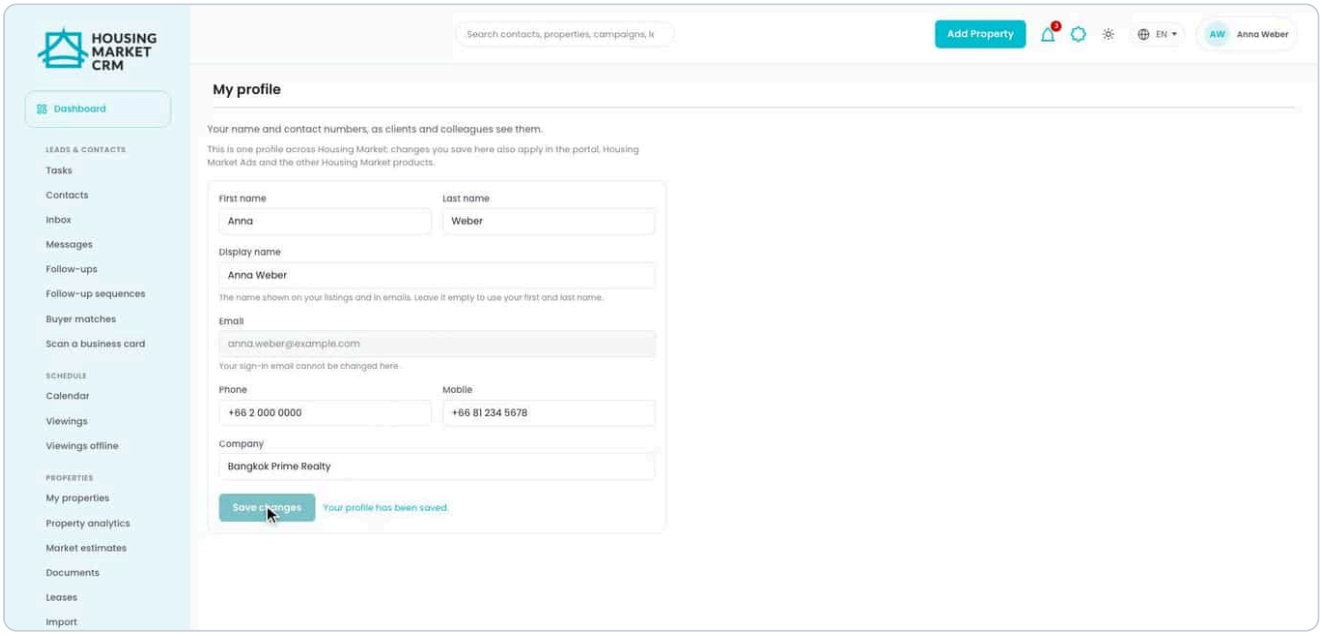
ภาพที่ 6.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

12 เป็นบัญชีที่คุณใช้ร่วมกับพอร์ทัล ฝ่ายสนับสนุนจึงเปลี่ยนให้คุณ



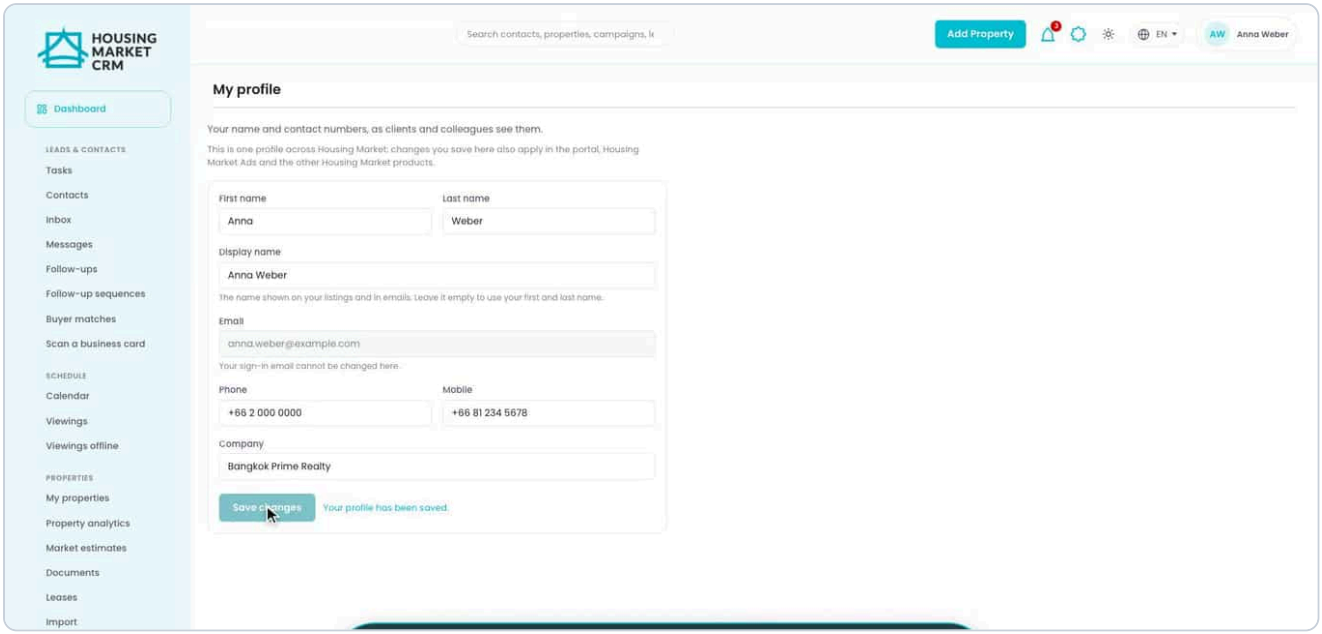
ภาพที่ 6.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

13 คลิก Save changes (บันทึกการเปลี่ยนแปลง)



ภาพที่ 6.13 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

14 บันทึกแล้ว — และมีผลทุกที่ที่คุณใช้ Housing Market



ภาพที่ 6.14 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ต้องมีบัญชี CRM แยกต่างหากไหม — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/do-i-need-a-separate-crm-account

7 บทที่ 7

เปลี่ยนภาษา

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

CRM ทั้งระบบใช้งานได้ในสิบเจ็ดภาษา เลือกภาษาของคุณจากเมนูภาษาที่ด้านบนของหน้าจอ แล้วอีเมลแจ้งเตือนของคุณจะเปลี่ยนตาม

CRM ใช้งานได้ในสิบเจ็ดภาษา โดยแต่ละภาษาแสดงด้วยชื่อในภาษานั้นเอง

- English (อังกฤษ), Español (สเปน), Português (Brasil) (โปรตุเกส บราซิล), Français (ฝรั่งเศส) และ Deutsch (เยอรมัน)
- العربية (อาหรับ), हिन्दी (ฮินดี), Türkçe (ตุรกี) และ Ελληνικά (กรีก)
- ไทย, Tiếng Việt (เวียดนาม), Bahasa Indonesia (อินโดนีเซีย), Bahasa Melayu (มลายู) และ ខ្មែរ (เขมร)
- 日本語 (ญี่ปุ่น), 简体中文 (จีนตัวย่อ) และ 繁體中文 (จีนตัวเต็ม)

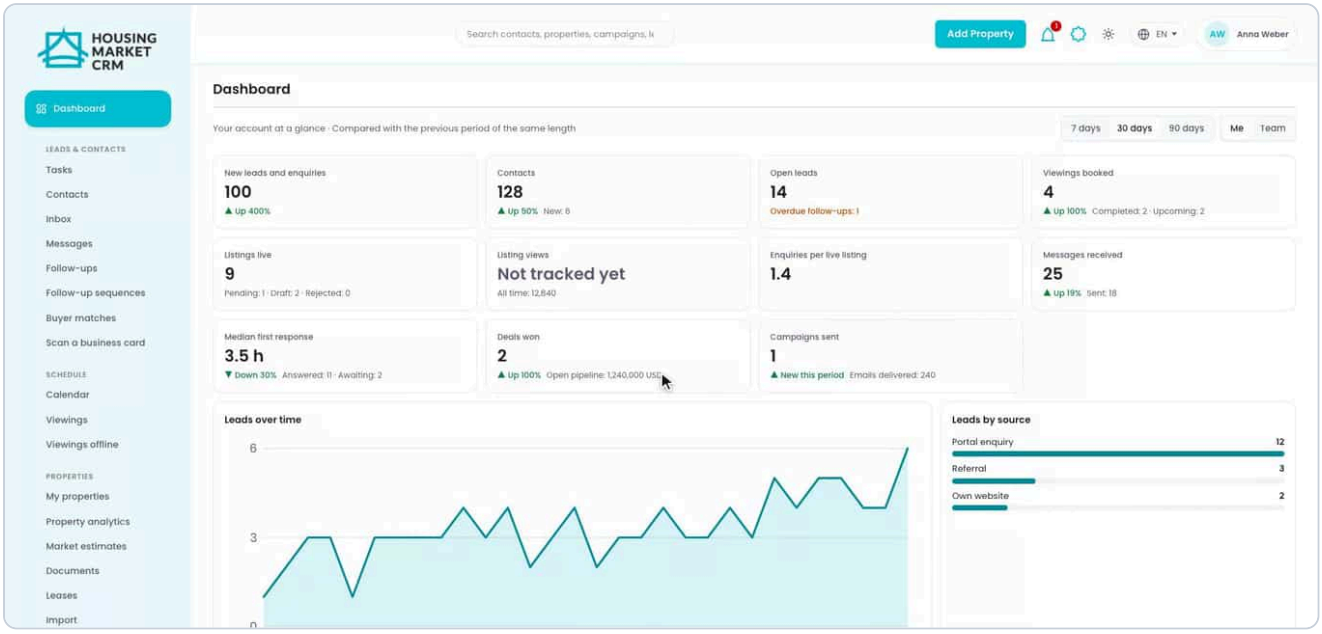
หากต้องการเปลี่ยนบนคอมพิวเตอร์ ให้เปิดเมนูภาษา (รูปลูกโลก) ที่ด้านบนของหน้าจอแล้วเลือกภาษา การตั้งค่า ภาษา ในตั้งค่า (รูปเฟือง) ก็ทำได้เช่นเดียวกัน หน้าเข้าสู่ระบบและหน้าสมัครสมาชิกมีเมนูภาษาของตนเอง ในภาษาอาหรับ หน้าจอทั้งหมดจะแสดงจากขวาไปซ้าย

ระบบจะจดจำตัวเลือกไว้ในเบราว์เซอร์ที่คุณเลือก หากใช้คอมพิวเตอร์หรือโทรศัพท์เครื่องอื่นจึงต้องเลือกอีกครั้ง อีเมลแจ้งเตือนและอีเมลรีเซ็ตรหัสผ่านของคุณเขียนด้วยภาษาที่คุณใช้งาน CRM — ดู "อีเมลแจ้งเตือนของ CRM เป็นภาษาอะไร"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **รองรับภาษาใดบ้าง**

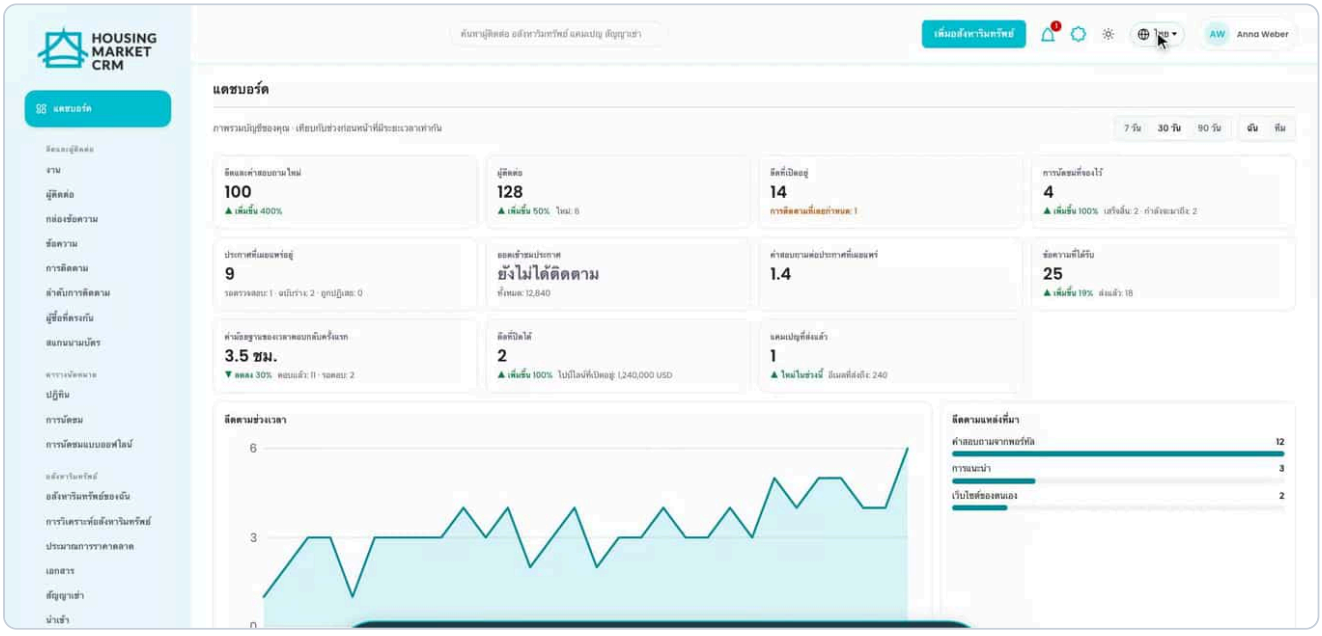
ทีละขั้นตอน

1 เปิดแดชบอร์ด Housing Market CRM ของคุณ



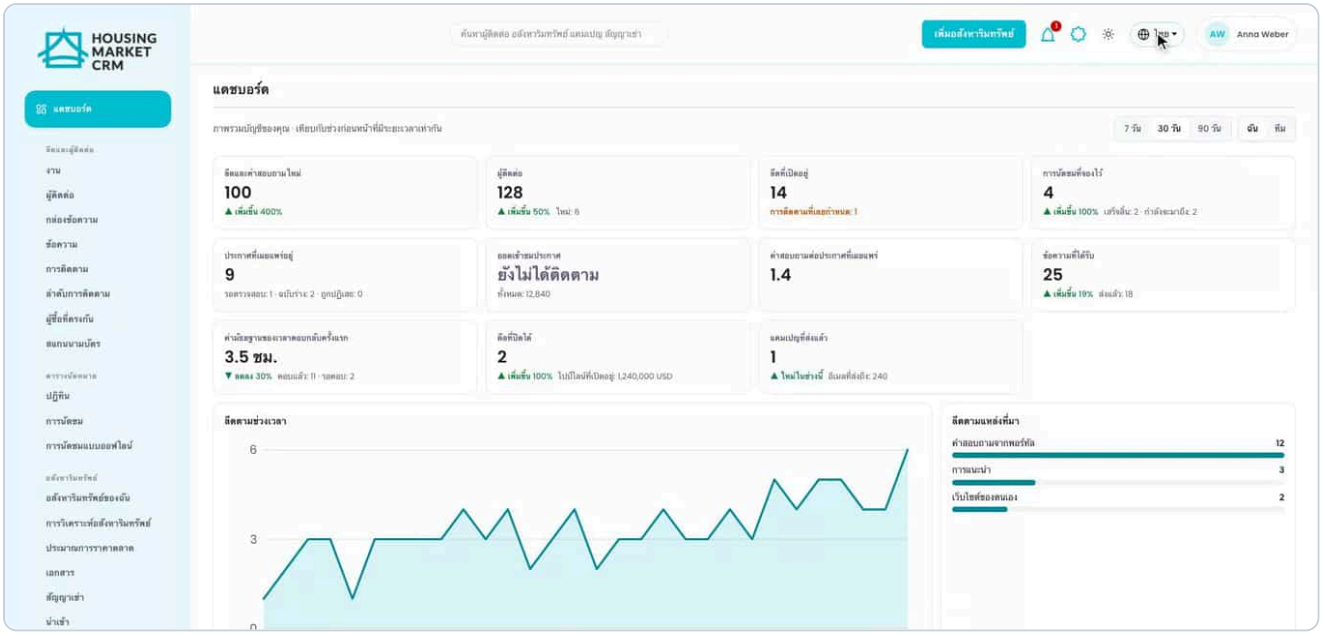
ภาพที่ 7.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 เปิดเมนูภาษาในส่วนหัว แล้วเลือก ไทย (Thai)



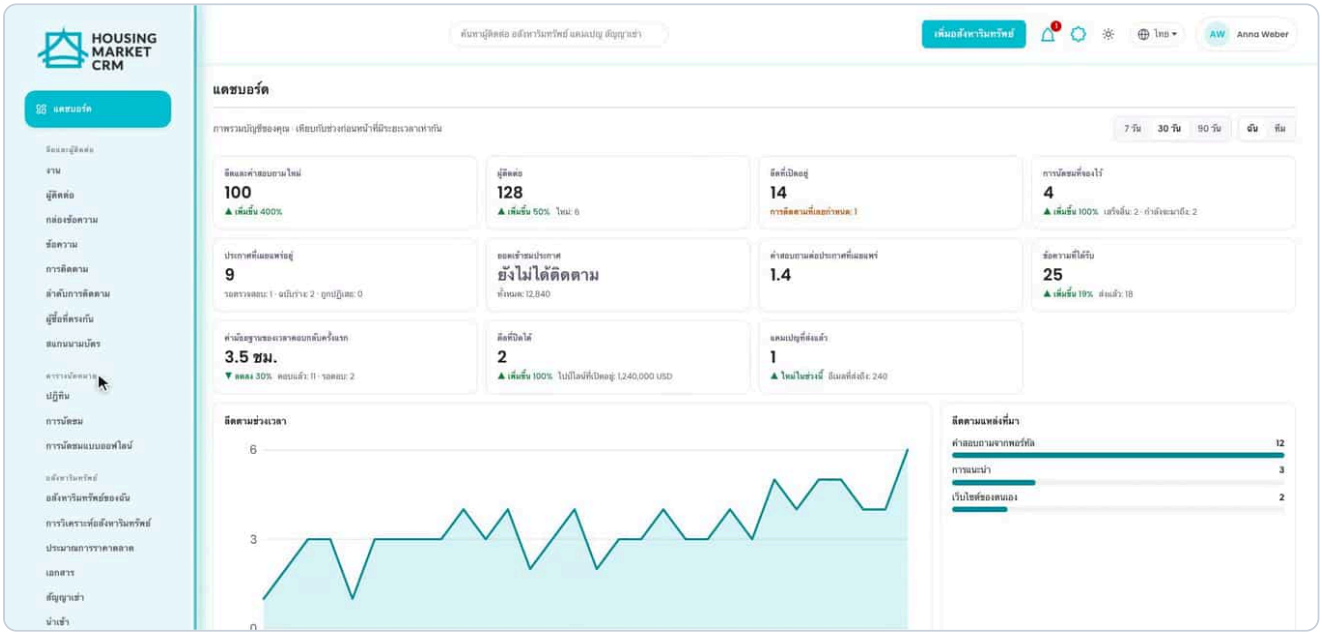
ภาพที่ 7.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 อินเทอร์เฟซทั้งหมดแสดงเป็นภาษาไทยแล้ว



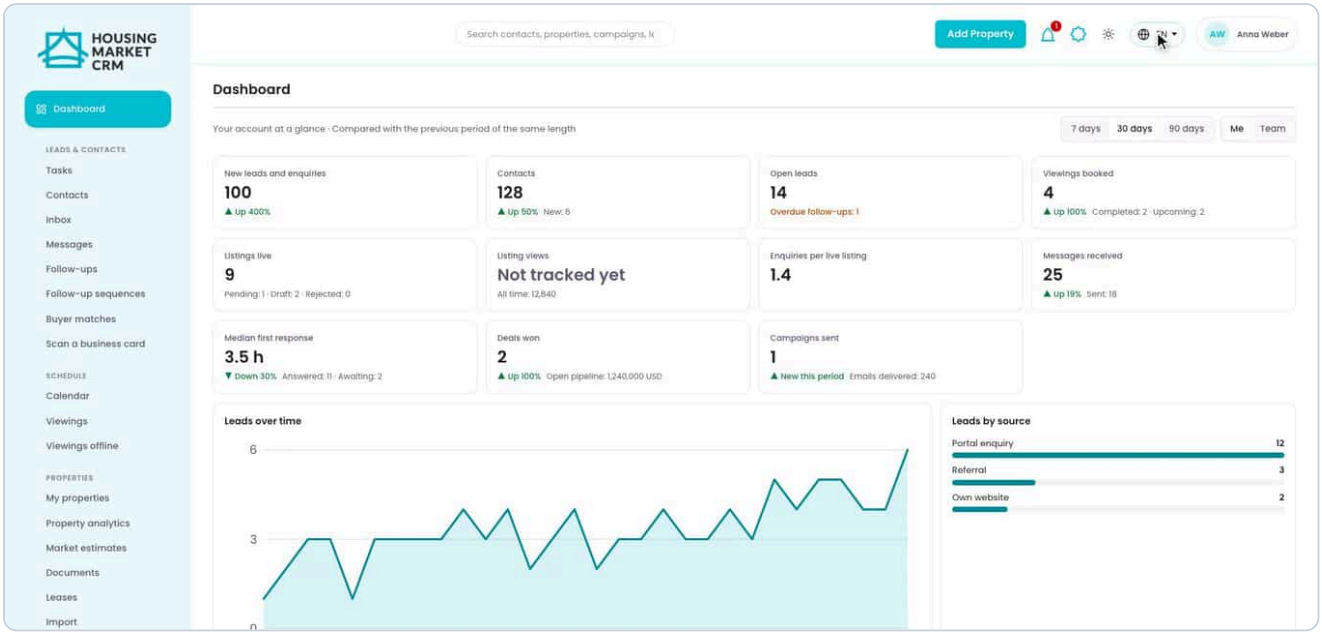
ภาพที่ 7.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เมนู ป้ายกำกับ และวันที่เปลี่ยนตามที่คุณเลือก



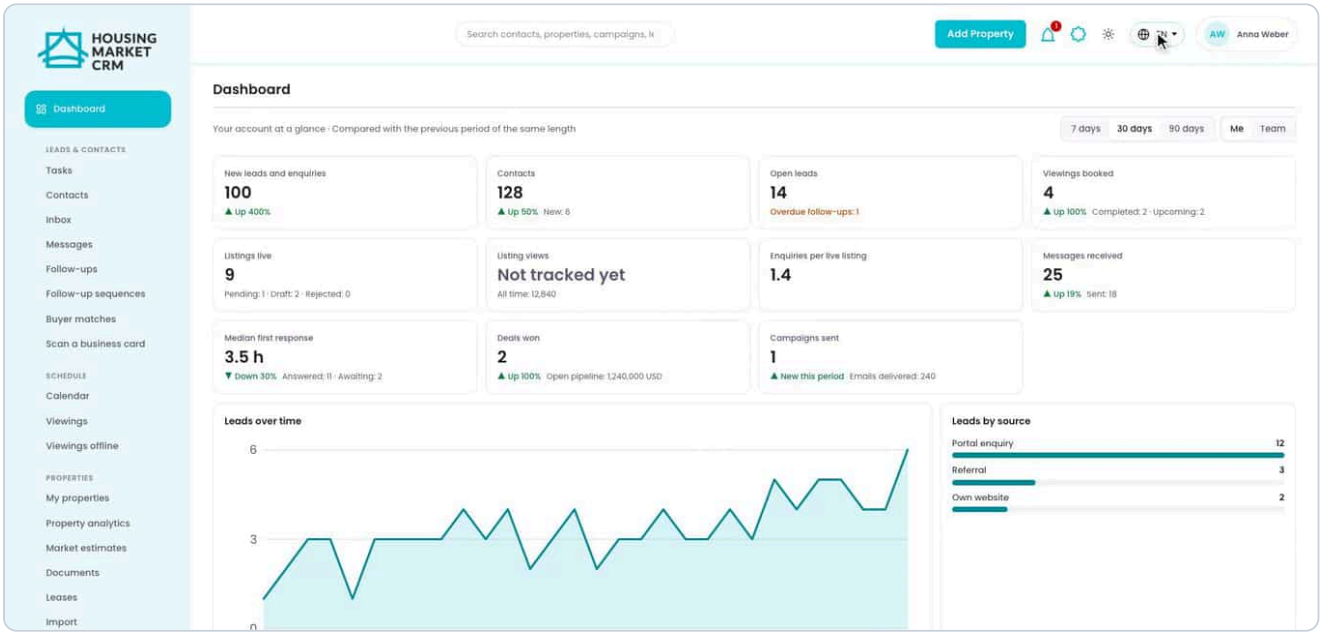
ภาพที่ 7.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 เลือก English เพื่อเปลี่ยนกลับ



ภาพที่ 7.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 ระบบจดจำภาษาที่คุณเลือกไว้สำหรับครั้งถัดไป



ภาพที่ 7.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

หมายเหตุ เป็นภาษาที่คุณใช้งาน CRM เมื่อเปลี่ยน CRM เป็นภาษาอื่น อีเมลแจ้งเตือนของคุณก็จะเปลี่ยนตาม

ศูนย์ช่วยเหลือ: อีเมลแจ้งเตือนของ CRM เป็นภาษาอะไร

8 บทที่ 8

ค้นหาทุกสิ่ง

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ การค้นหาและการกรองครอบคลุมผู้ติดต่อ ลูกค้าเป้าหมาย และอสังหาริมทรัพย์ และบอร์ดลูกค้าเป้าหมายกรองได้ตามขั้นตอน สถานะ และการซื้อขายหรือการเช่า

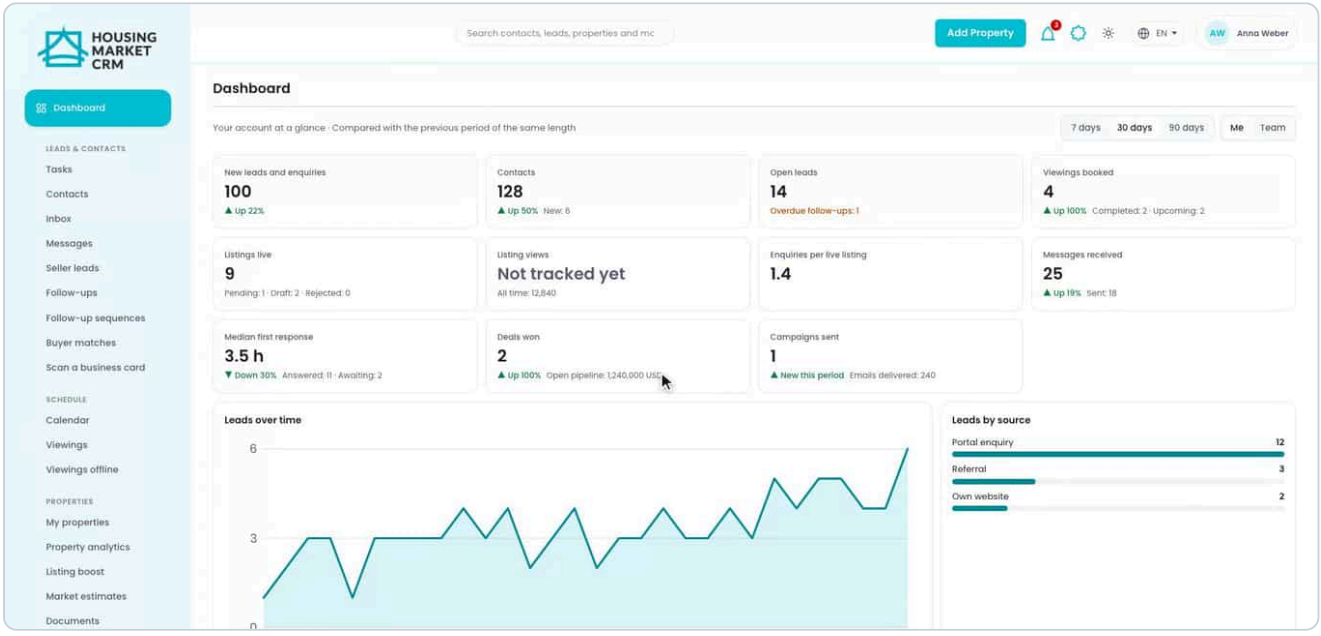
การค้นหาจะพบผู้ติดต่อ ลูกค้าเป้าหมาย หรืออสังหาริมทรัพย์ และรายการต่าง ๆ กรองได้ ไม่ใช่แค่เรียงลำดับ — บอร์ดลูกค้าเป้าหมายกรองได้ตามขั้นตอน ตามสถานะ และตามว่าลูกค้าเป้าหมายเป็นการซื้อขายหรือการเช่า

เนื่องจากการสอบถามทุกรายการยังผูกกับอสังหาริมทรัพย์ที่เป็นที่มา คำถามว่า "ใครสอบถามประกาศนี้บ้าง" จึงตอบได้จากตัวประกาศเอง ไม่ต้องค้นหา

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ค้นหาผู้ติดต่อได้ไหม**

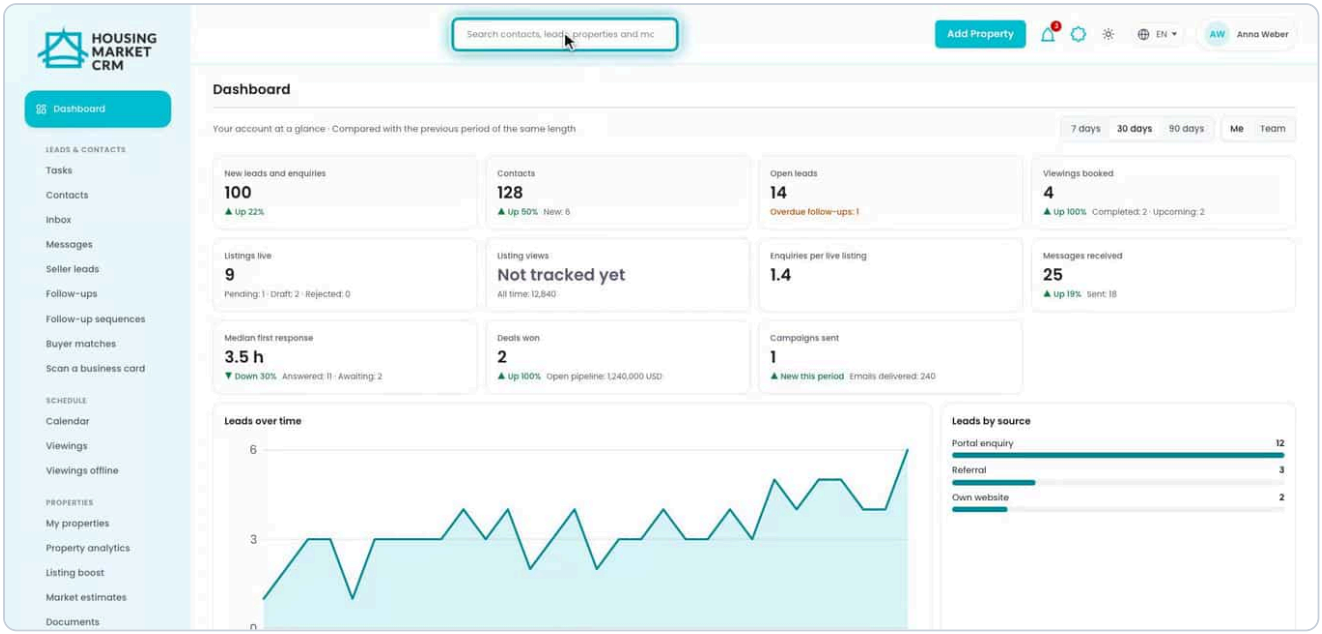
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



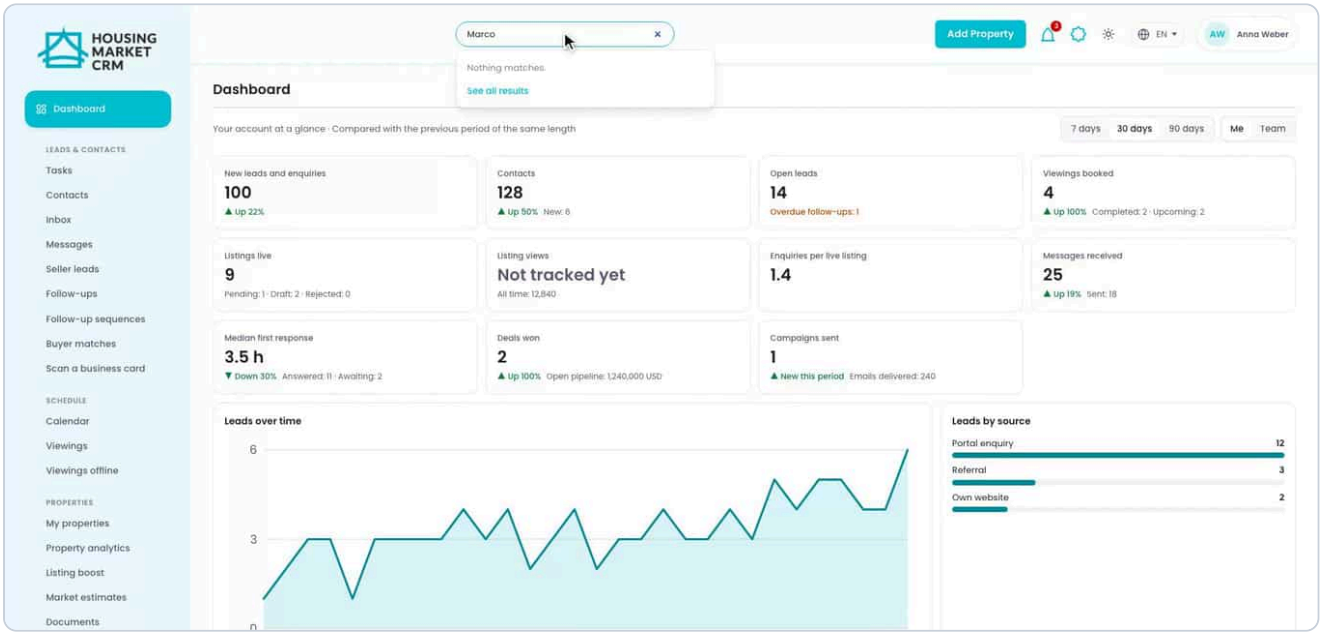
ภาพที่ 8.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 ช่องค้นหาอยู่ในส่วนหัวของทุกหน้าจอ



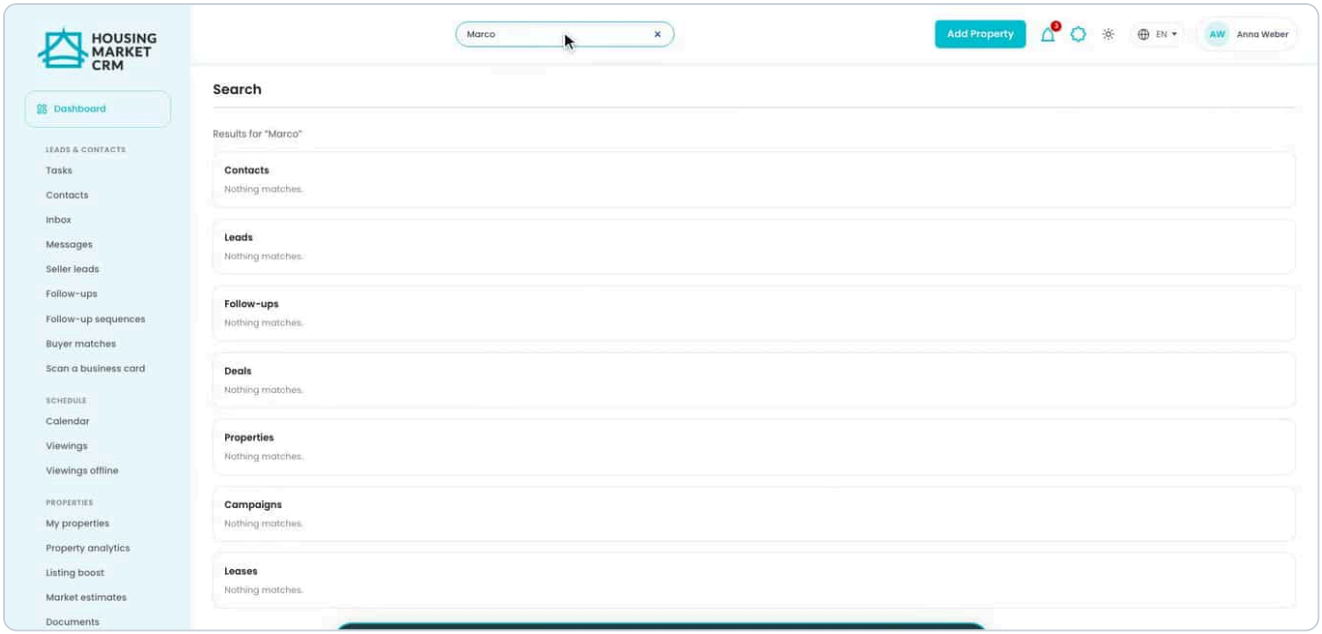
ภาพที่ 8.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 พิมพ์ส่วนหนึ่งของชื่อ หรือเบอร์ หรือชื่อถนน



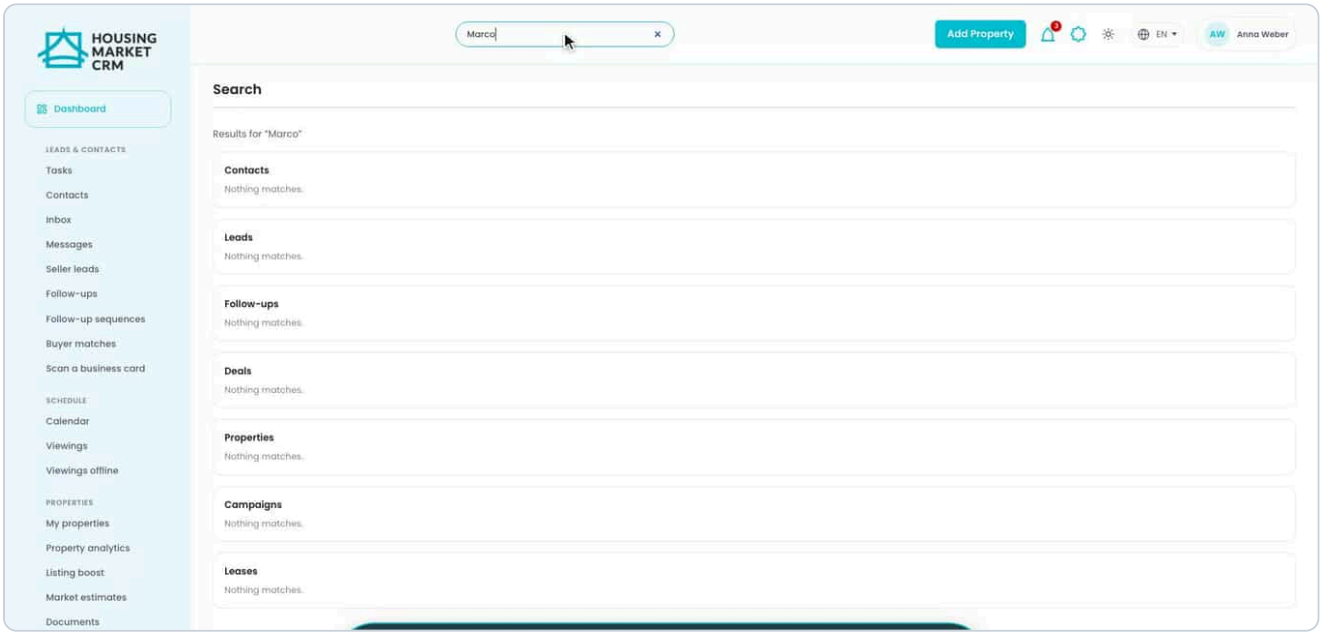
ภาพที่ 8.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 ค้นข้ามลูกค้าเป้าหมาย ผู้ติดต่อ อสังหาริมทรัพย์ เอกสาร และสัญญาเช่า



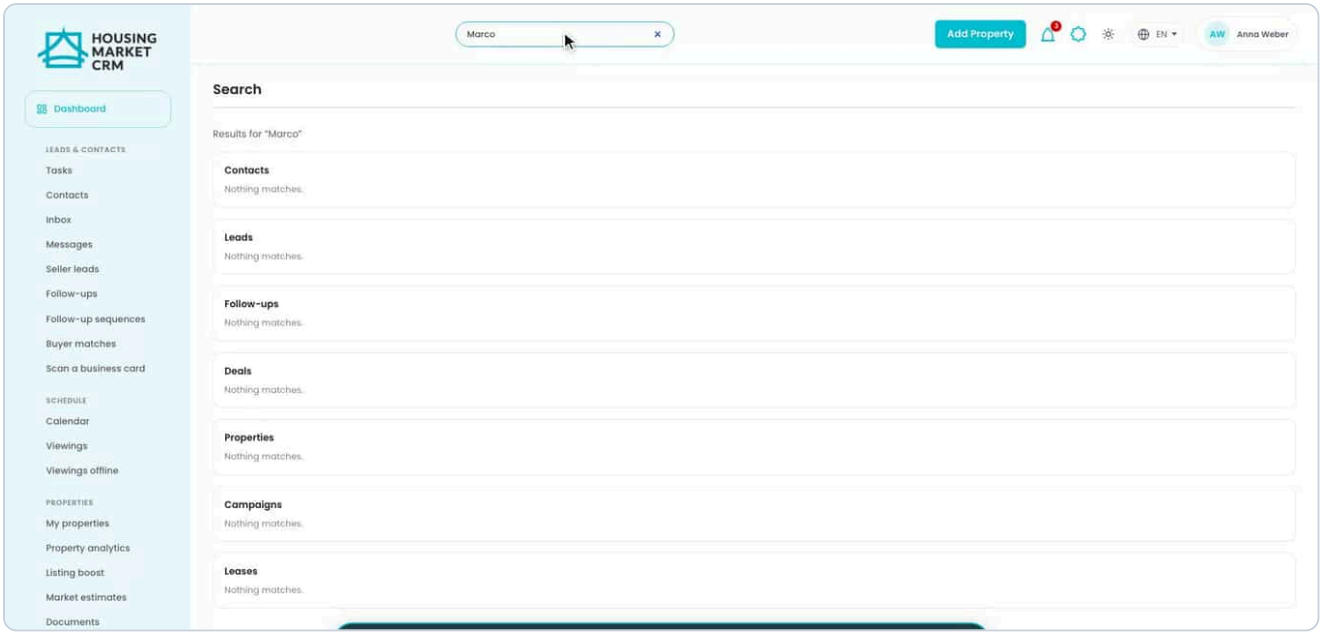
ภาพที่ 8.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 กด Enter เพื่อดูรายการทั้งหมด จัดกลุ่มตามประเภท



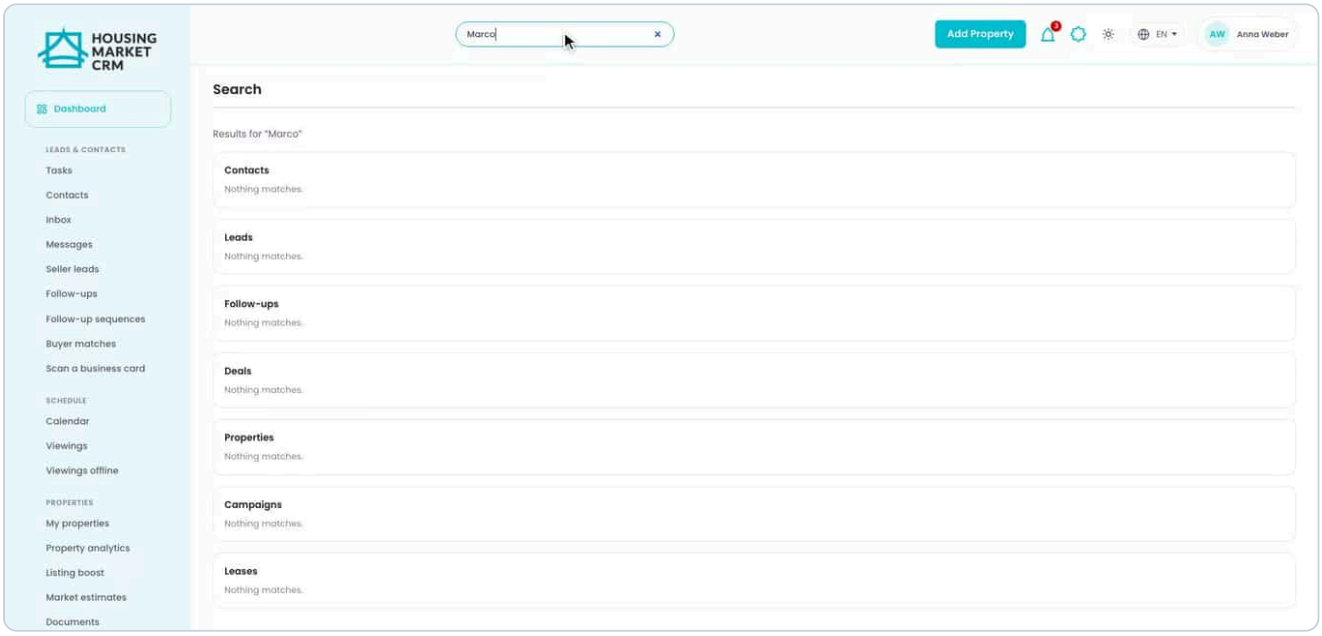
ภาพที่ 8.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 คลิกผลลัพธ์เพื่อเปิด เร็วกว่าการเปิดรายการแล้วกรอง



ภาพที่ 8.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 บนโทรศัพท์ การค้นหามีรายการของตัวเองในเมนูด้านซ้าย



ภาพที่ 8.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ใช้ Housing Market CRM บนโทรศัพท์ได้ไหม — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

ส่วนที่ 2

ลูกค้าเป้าหมายและผู้ติดต่อ

9 บอร์ดลูกค้าเป้าหมาย

10 เพิ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยตนเอง

11 ทำงานกับลูกค้าเป้าหมาย

12 เชื่อมโยงลูกค้าเป้าหมายกับอสังหาริมทรัพย์

13 ตอบกลับลูกค้าเป้าหมาย

14 ดูผู้ซื้อที่สนใจ

15 การให้คะแนนลูกค้าเป้าหมาย

16 Reverse Matching

17 Follow-up Sequences

18 ดูแลลูกค้าเป้าหมายที่เงียบหายไป

19 ซื้อลูกค้าเป้าหมายผู้ขาย

20 เพิ่มผู้ติดต่อ

21 นำเข้าผู้ติดต่อ

22 สแกนนามบัตร

23 Contact Timeline

24 ผสานผู้ติดต่อที่ซ้ำกัน

9 บทที่ 9

บอร์ดลูกค้าเป้าหมาย

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ บนบอร์ด Kanban ที่มีห้าคอลัมน์ตายตัว ได้แก่ งานใหม่ นำชม เจรจา ปิดดีล และดีลหลุด คอลัมน์เหล่านี้เปลี่ยนชื่อหรือเพิ่มไม่ได้

ในแถบด้านข้าง เปิด งาน แล้วลากลูกค้าเป้าหมายข้ามบอร์ดผ่านคอลัมน์ต่อไปนี้

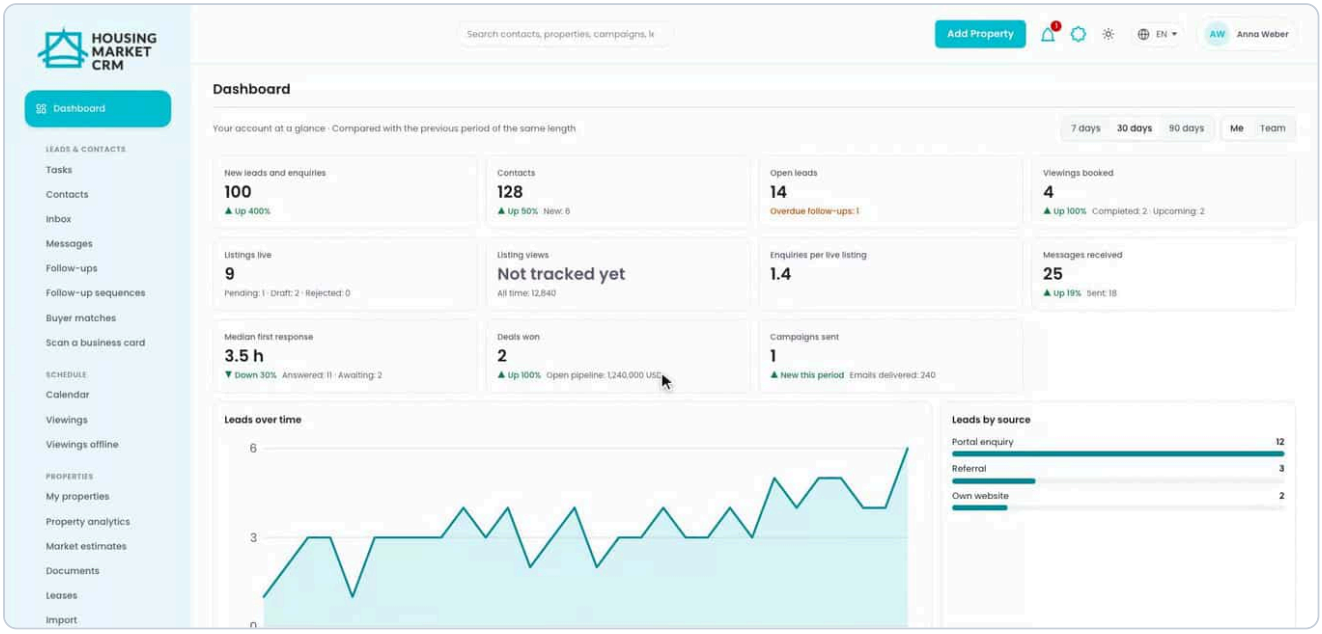
- งานใหม่
- นำชม
- เจรจา
- ปิดดีล
- ดีลหลุด

นอกจากขั้นตอนแล้วยังมีอีกสองมิติ ซึ่งเป็นสิ่งที่บอร์ดใช้กรอง ได้แก่ สถานะ (ใหม่ โทรกลับ ส่งข้อความกลับ ปิดแล้ว) และลูกค้าเป้าหมายเป็นการซื้อขายหรือการเช่า ลูกค้าเป้าหมายที่ไม่มีใครดำเนินการมาระยะหนึ่งจะส่งการแจ้งเตือนของตนเองด้วย แทนที่จะรอให้มีคนสังเกตเห็น

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **จัดลูกค้าเป้าหมายเป็นขั้นตอนต่าง ๆ ได้ไหม**

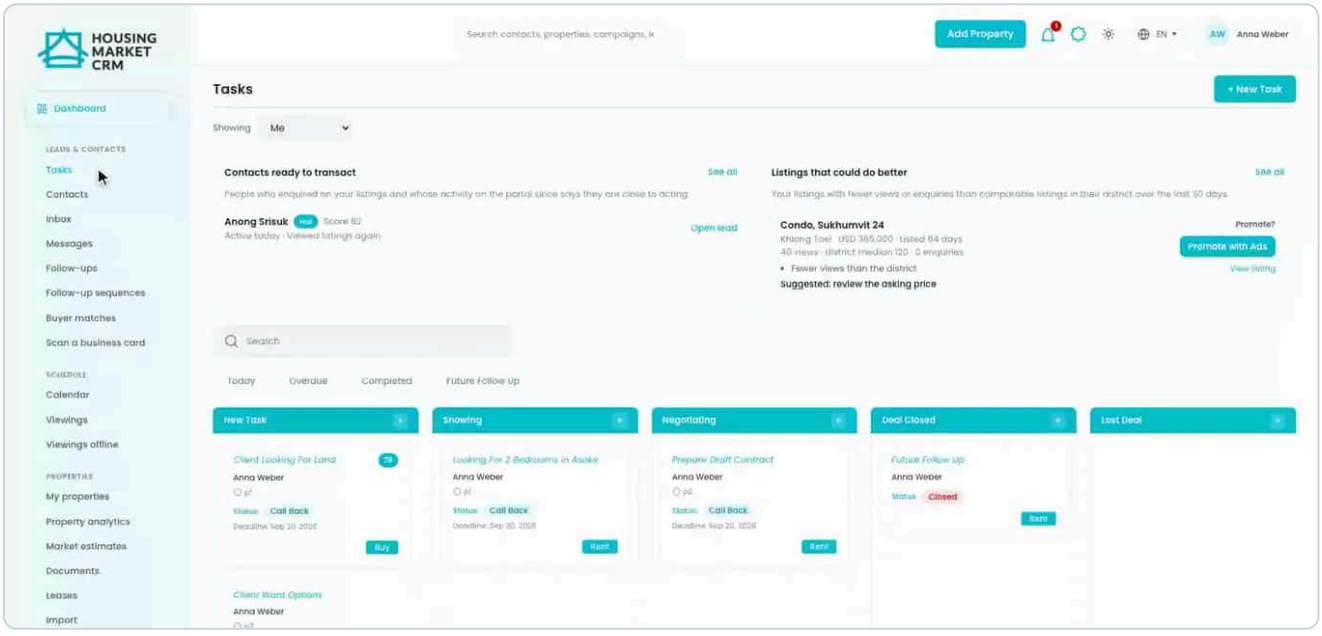
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



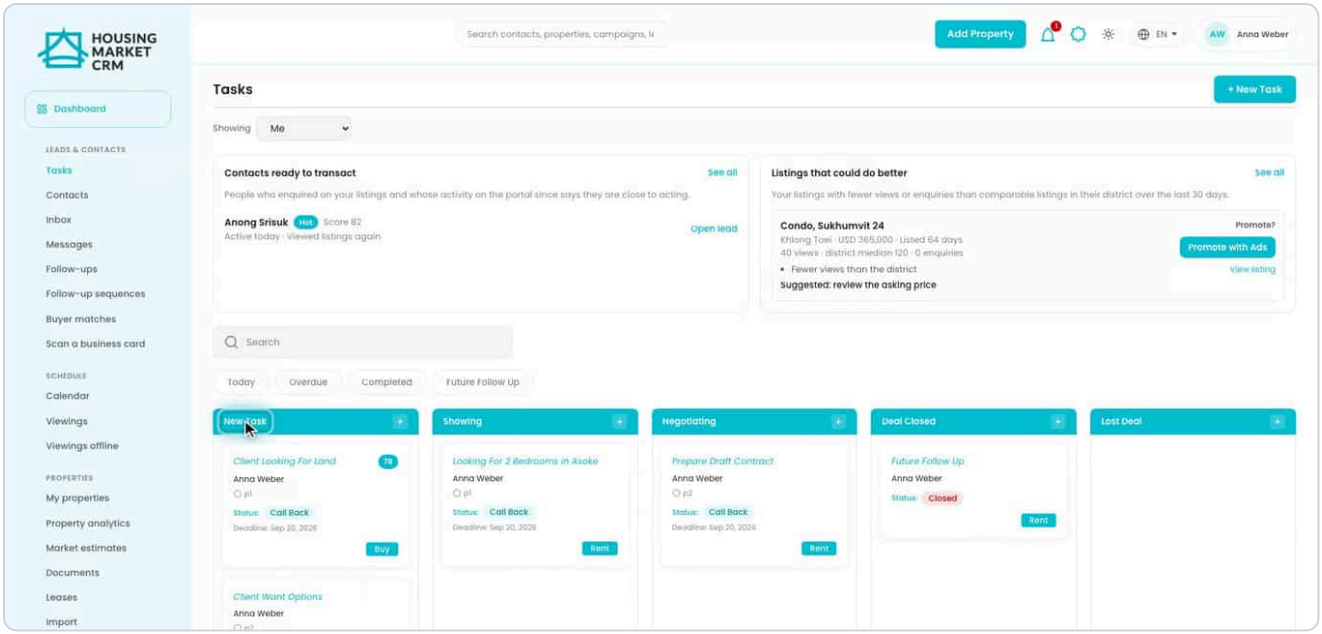
ภาพที่ 9.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Tasks ในเมนูด้านซ้าย



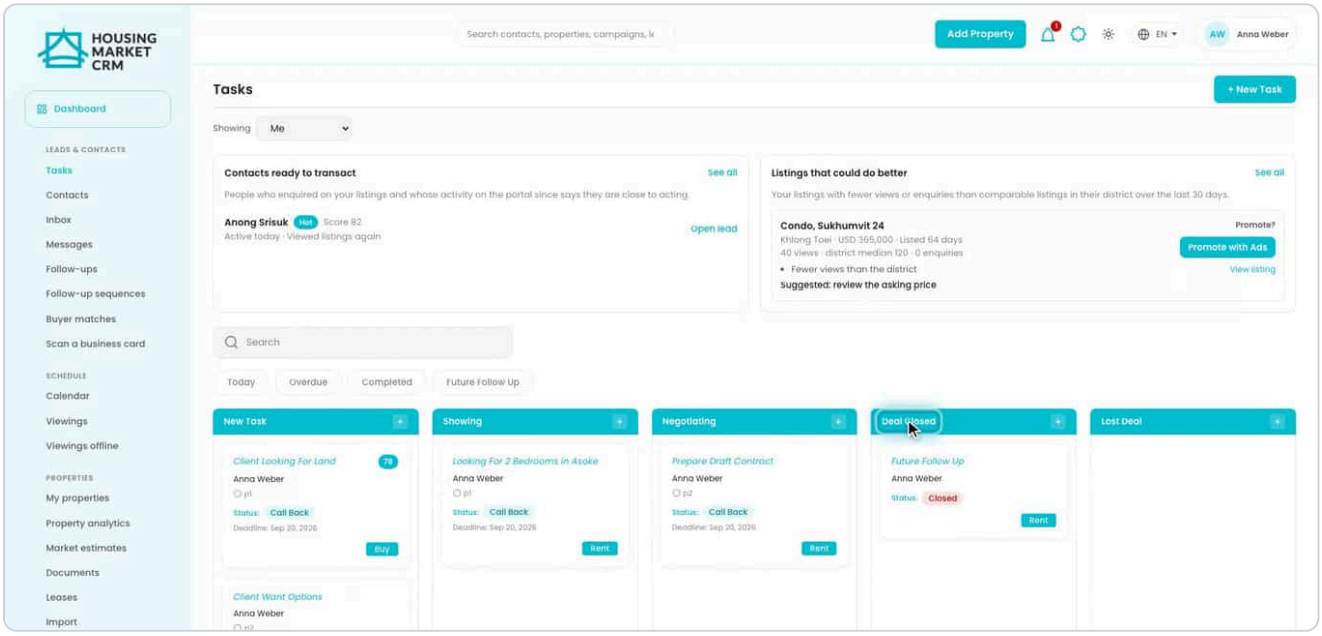
ภาพที่ 9.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 การสอบถามใหม่เริ่มที่ New Task



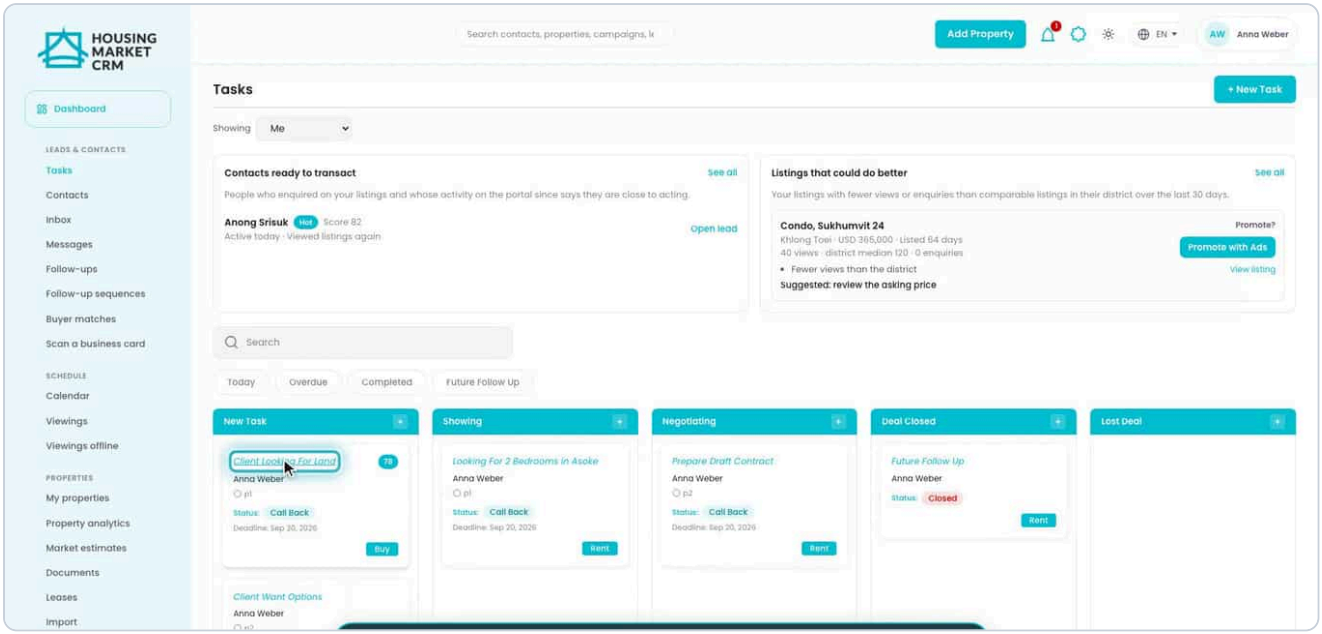
ภาพที่ 9.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 จากนั้น Showing และ Negotiating จนจบที่ Deal Closed หรือ Lost Deal



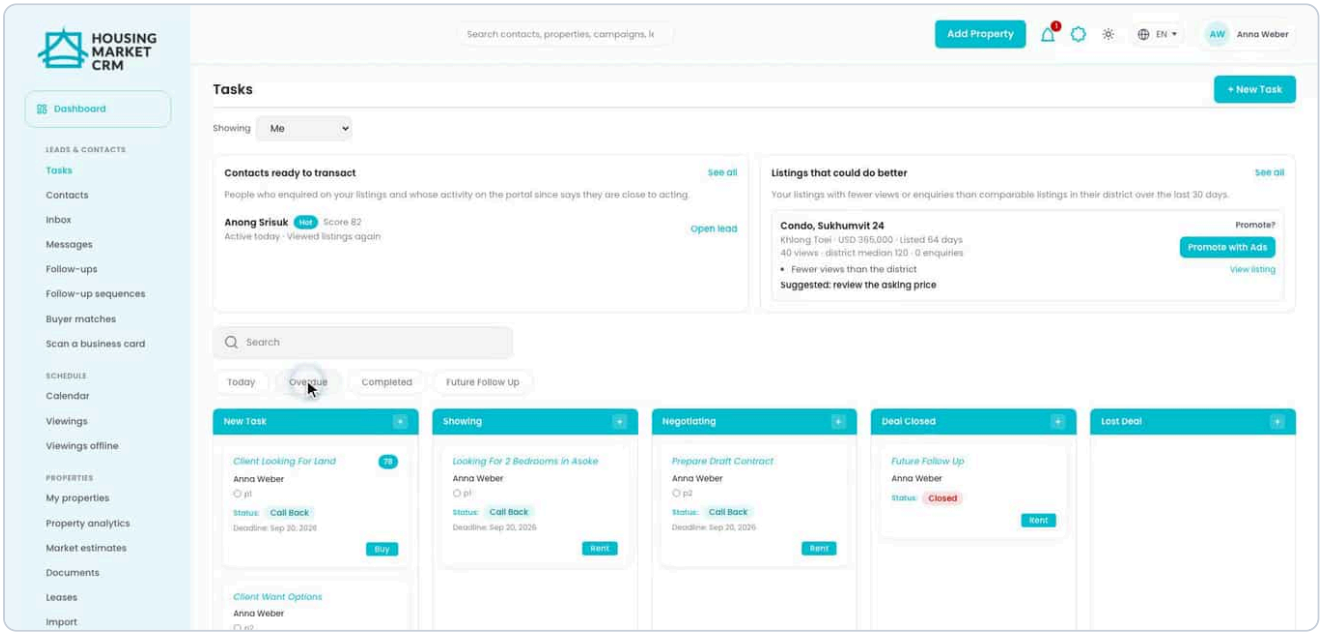
ภาพที่ 9.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 แต่ละการ์ดแสดงลูกค้าเป้าหมาย ผู้ติดต่อ สถานะ และกำหนดเวลา



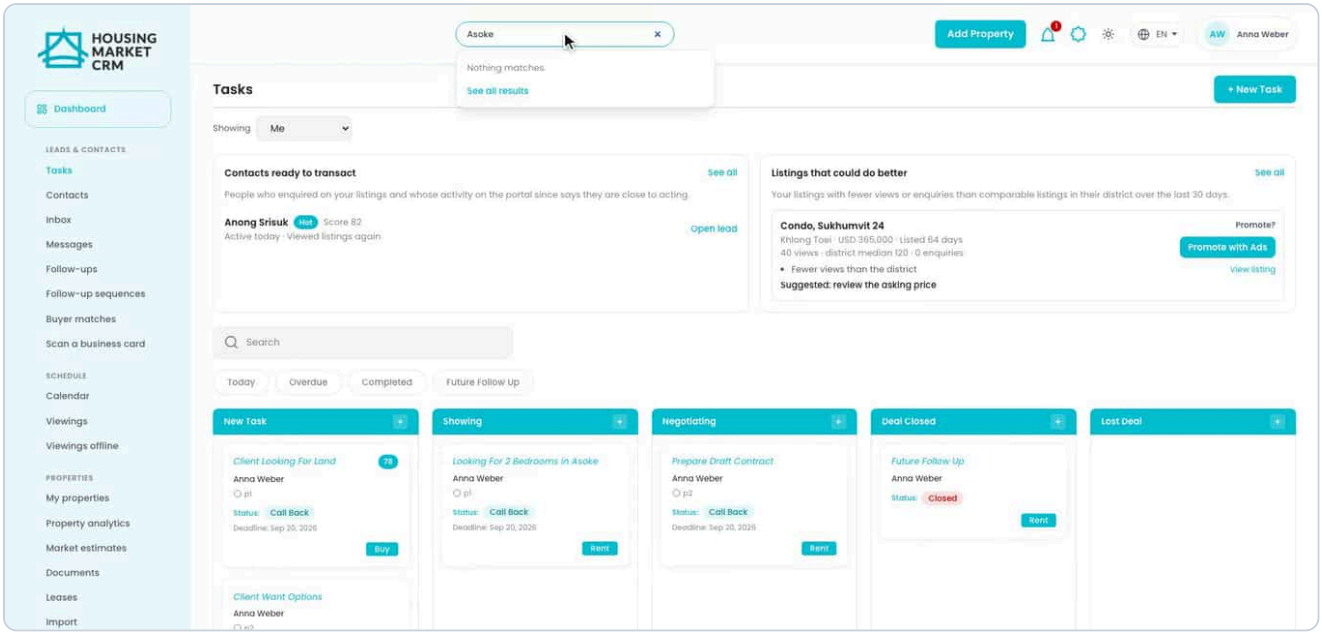
ภาพที่ 9.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 ใช้ Overdue เพื่อดูว่าใครกำลังรอคุณ



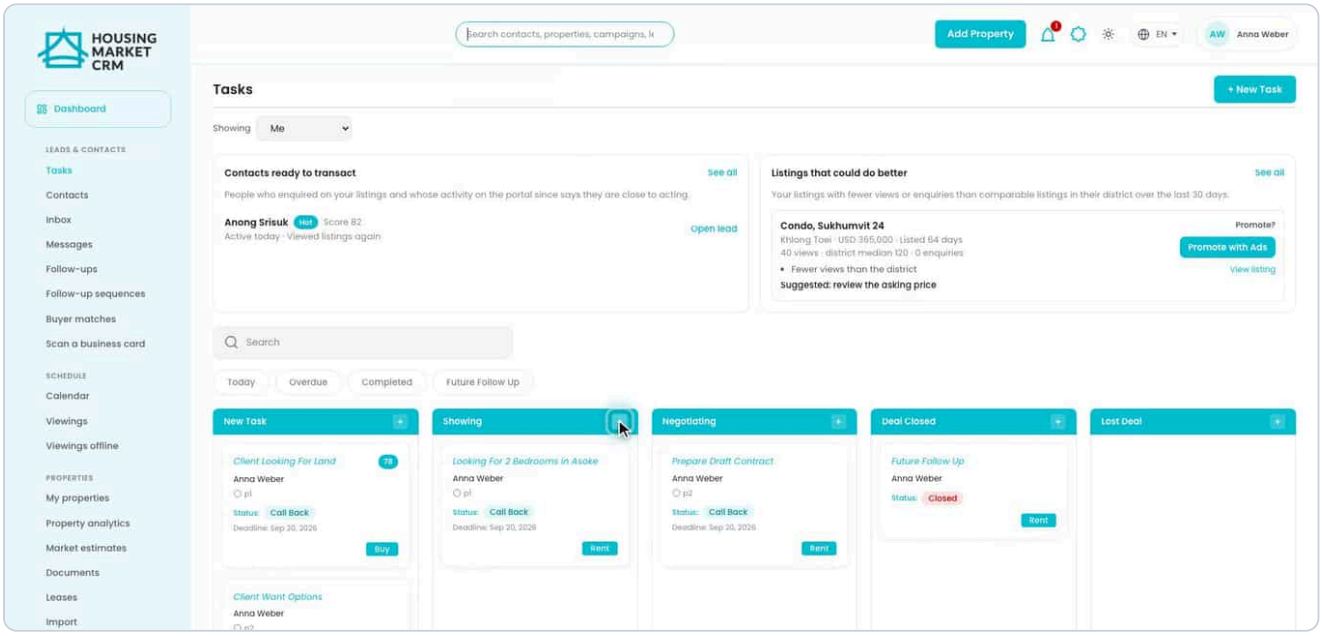
ภาพที่ 9.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 หรือค้นหาลูกค้าเป้าหมาย



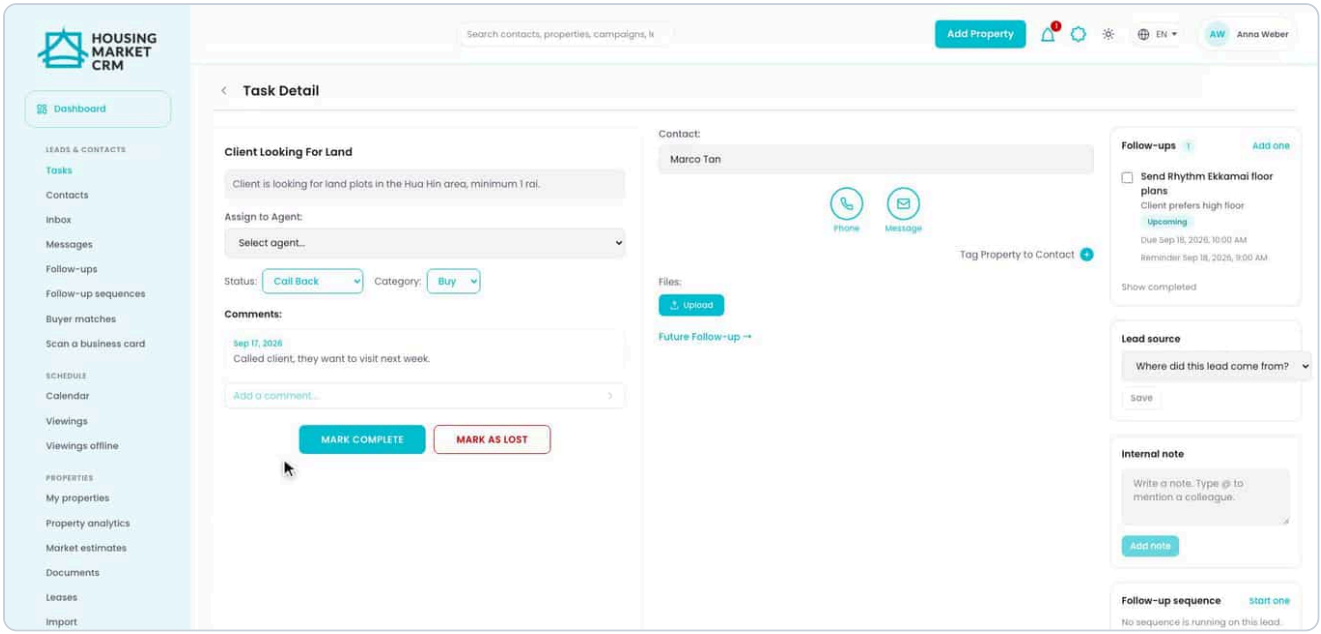
ภาพที่ 9.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 ใช้ + บนคอลัมน์เพื่อเพิ่มลูกค้าเป้าหมายในขั้นนั้น



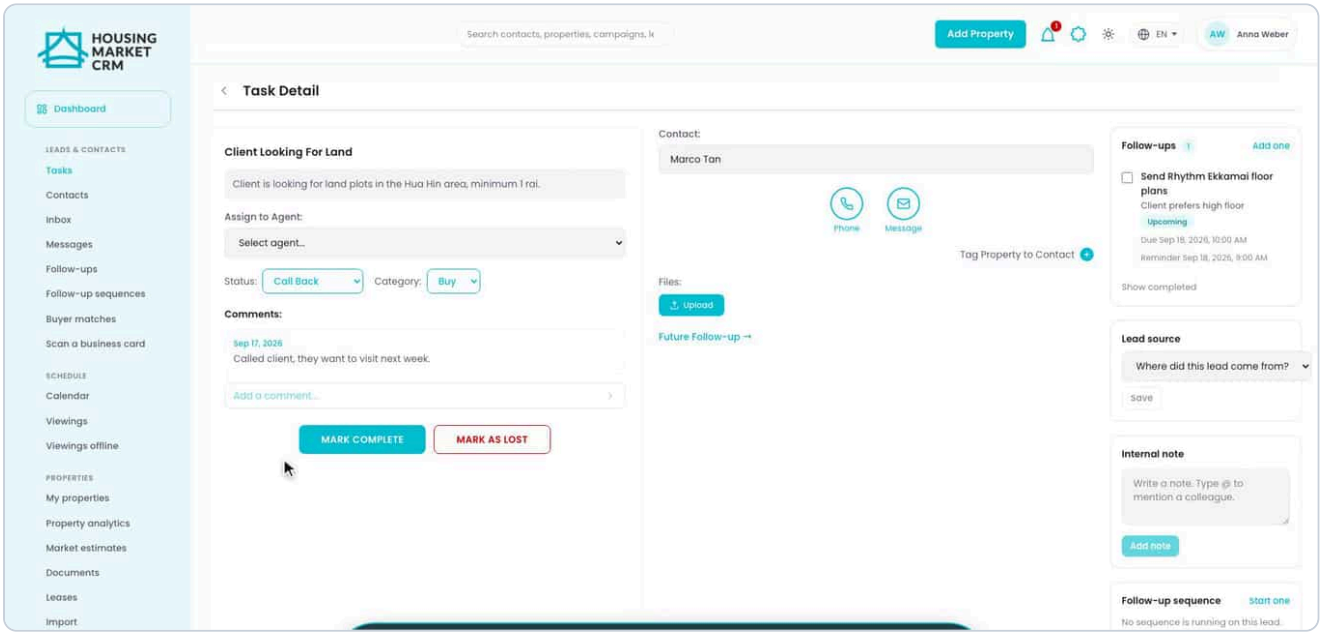
ภาพที่ 9.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 คลิกการ์ดเพื่อเปิดลูกค้าเป้าหมาย



ภาพที่ 9.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 ระเบียนลูกค้าเป้าหมายเปิดขึ้นพร้อมข้อมูลทั้งหมดของการสอบถามนี้



ภาพที่ 9.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

เคล็ดลับ ได้ การสอบถามจากทุกประกาศเข้ามาอยู่บนบอร์ดเดียวกัน และลูกค้าเป้าหมายแต่ละรายยังระบุว่ามาจากอสังหาริมทรัพย์ใด

ศูนย์ช่วยเหลือ: จัดการการสอบถามจากหลายประกาศได้ไหม

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ลูกค้าเป้าหมายเข้ามาใน CRM ได้อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
จัดการลูกค้าเป้าหมายจากต่างประเทศได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-manage-international-leads

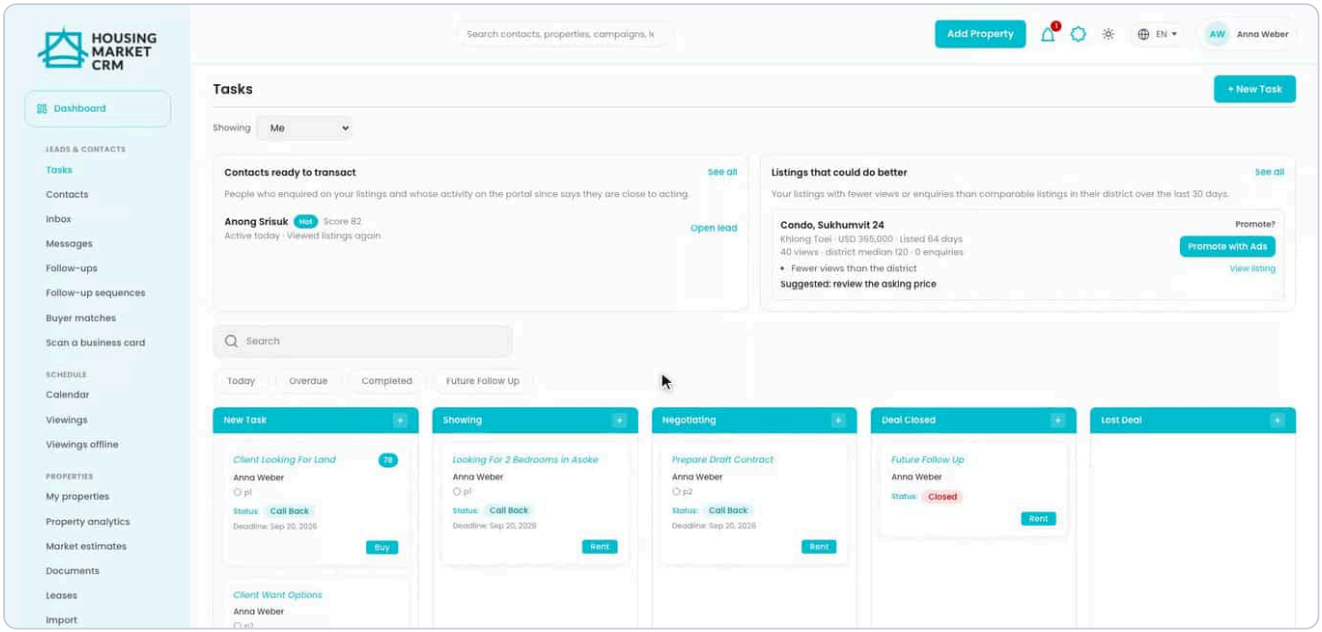
10 บทที่ 10

เพิ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยตนเอง

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

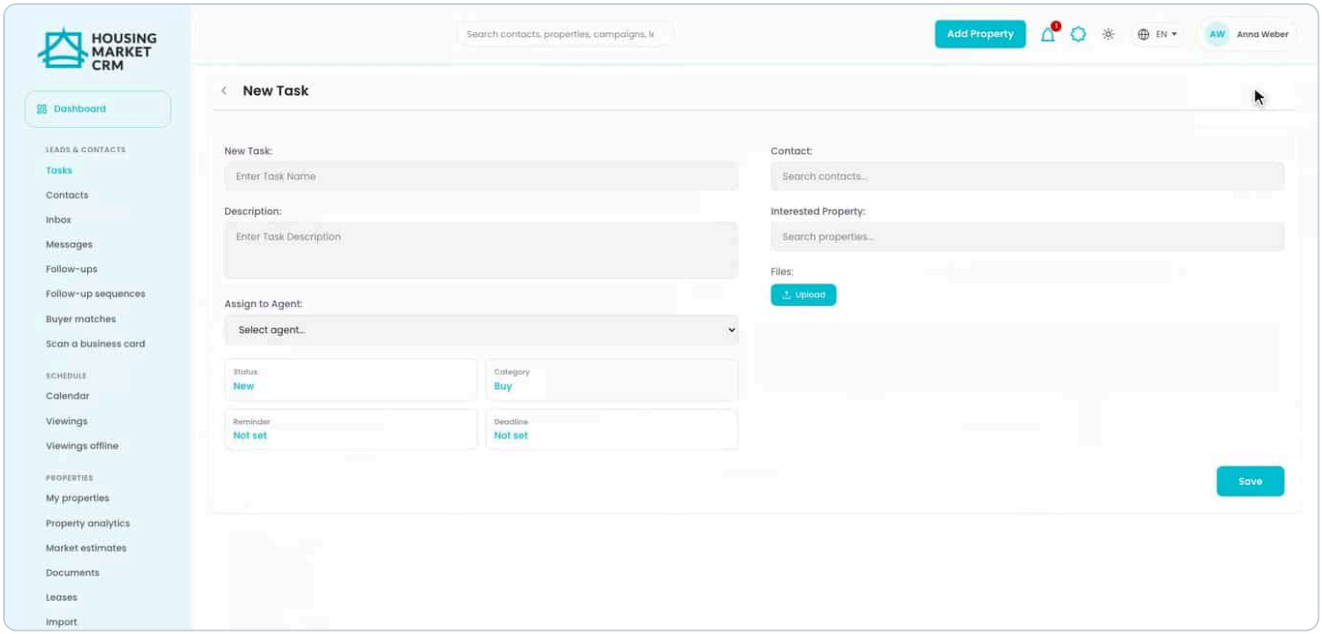
ทีละขั้นตอน

1 เปิด Tasks บอร์ดลูกค้าเป้าหมายของคุณ



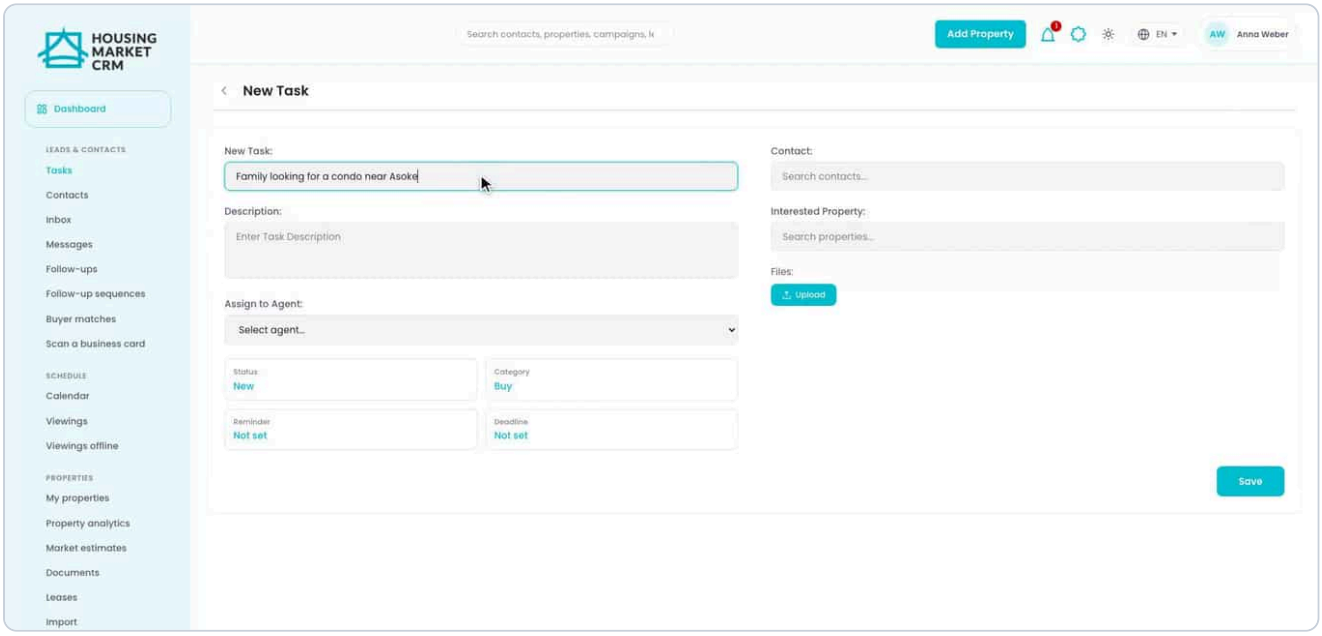
ภาพที่ 10.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก + New Task



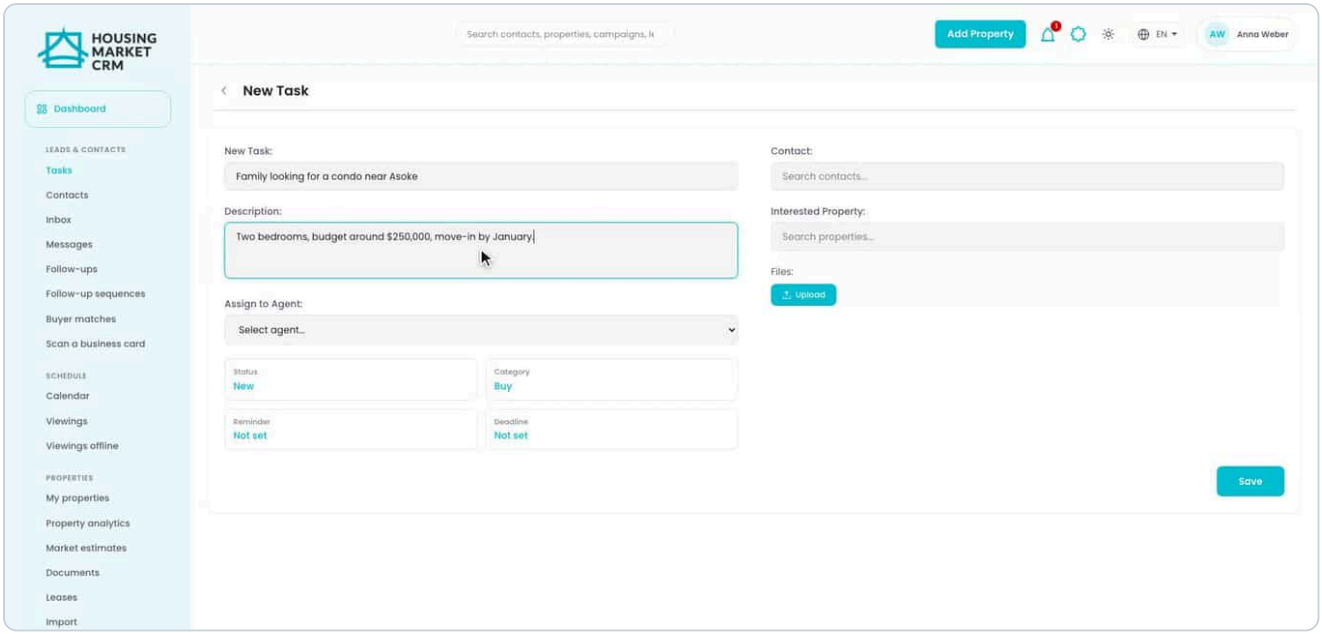
ภาพที่ 10.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ตั้งชื่อเรื่องให้ชัดเจน



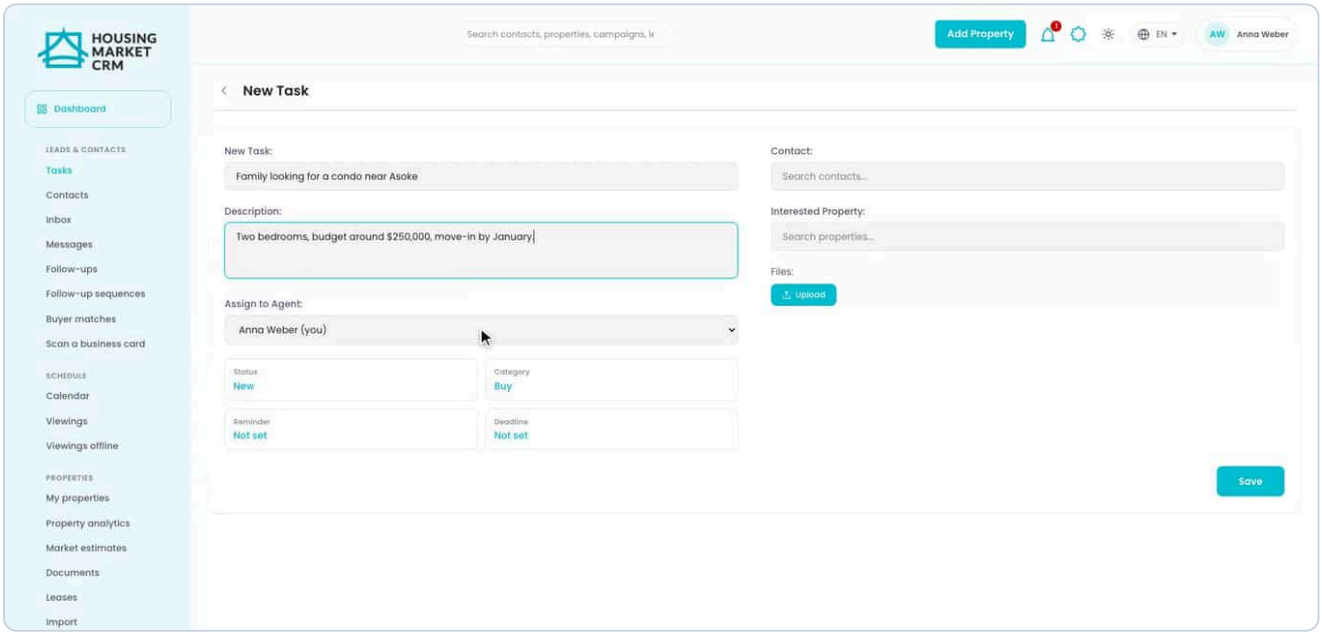
ภาพที่ 10.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เพิ่มคำอธิบายสั้น ๆ



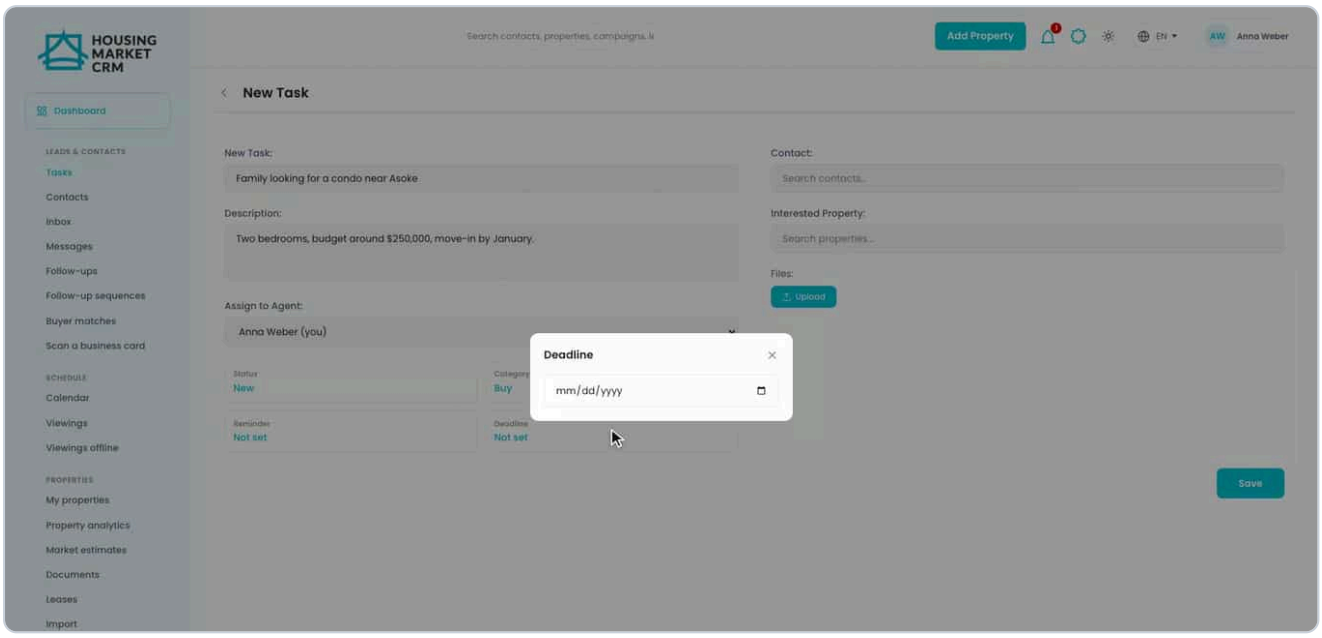
ภาพที่ 10.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 เลือกผู้ดูแลลูกค้าเป้าหมาย



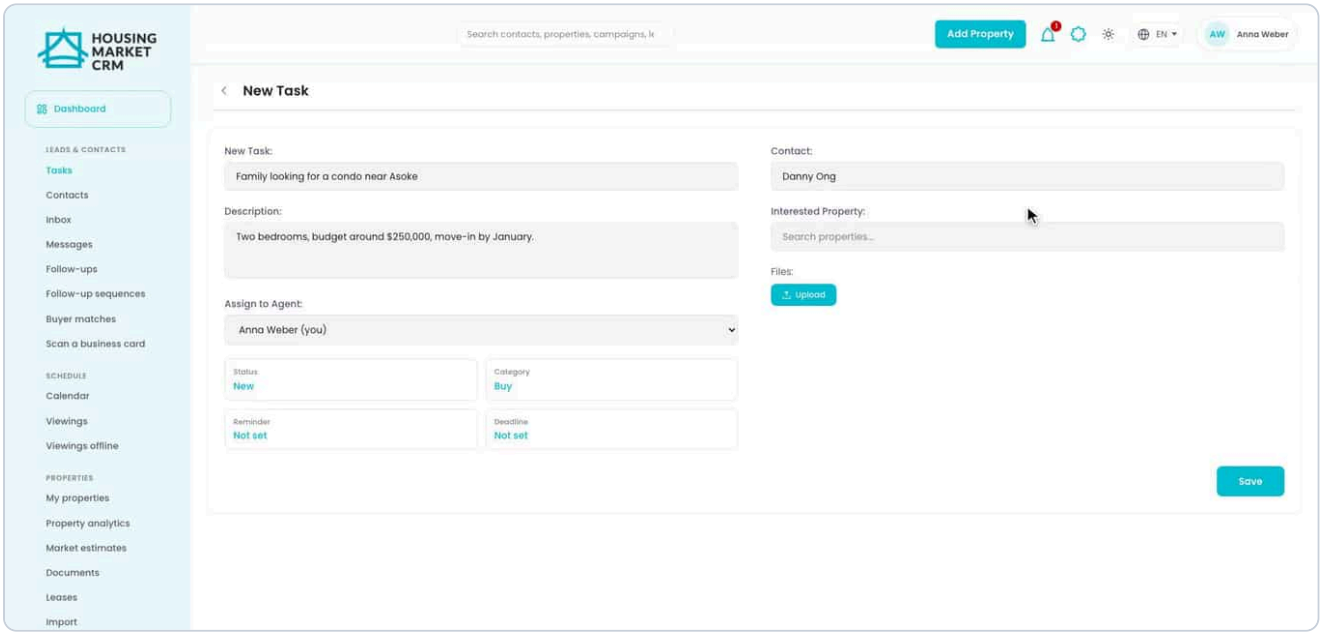
ภาพที่ 10.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 กำหนดวันครบกำหนด



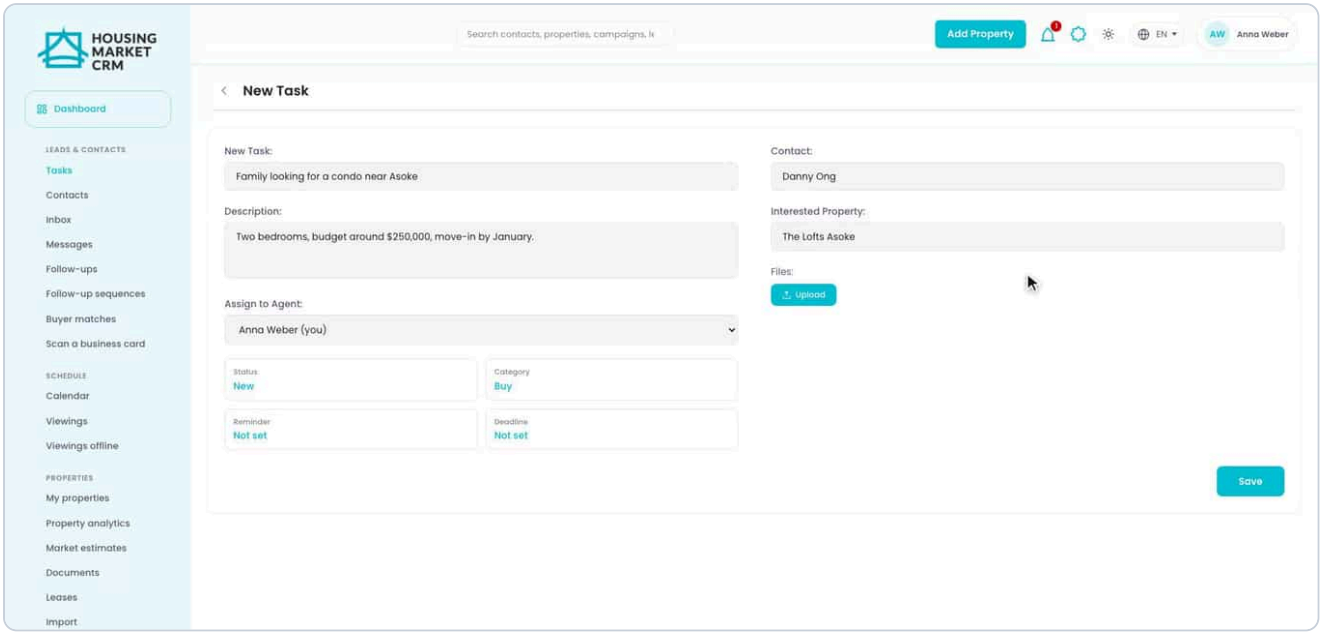
ภาพที่ 10.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 ค้นหาผู้ติดต่อ แล้วเลือกจากรายการ



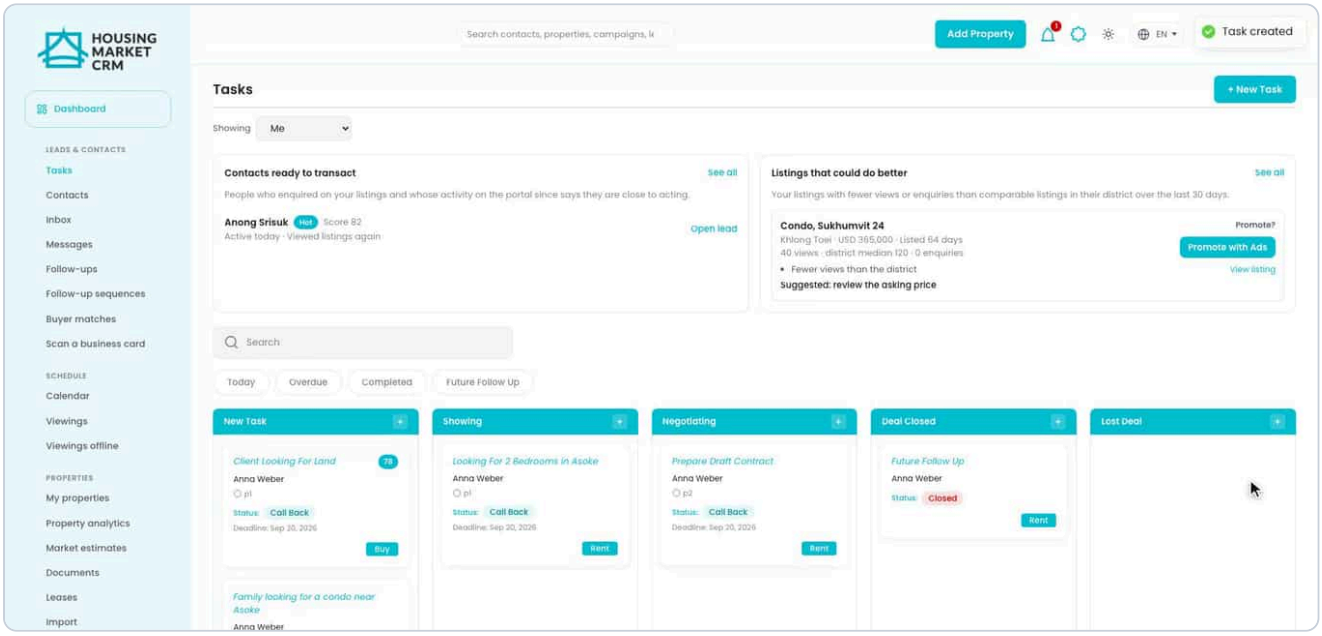
ภาพที่ 10.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 ติดแท็กอสังหาริมทรัพย์ที่เขาสนใจ



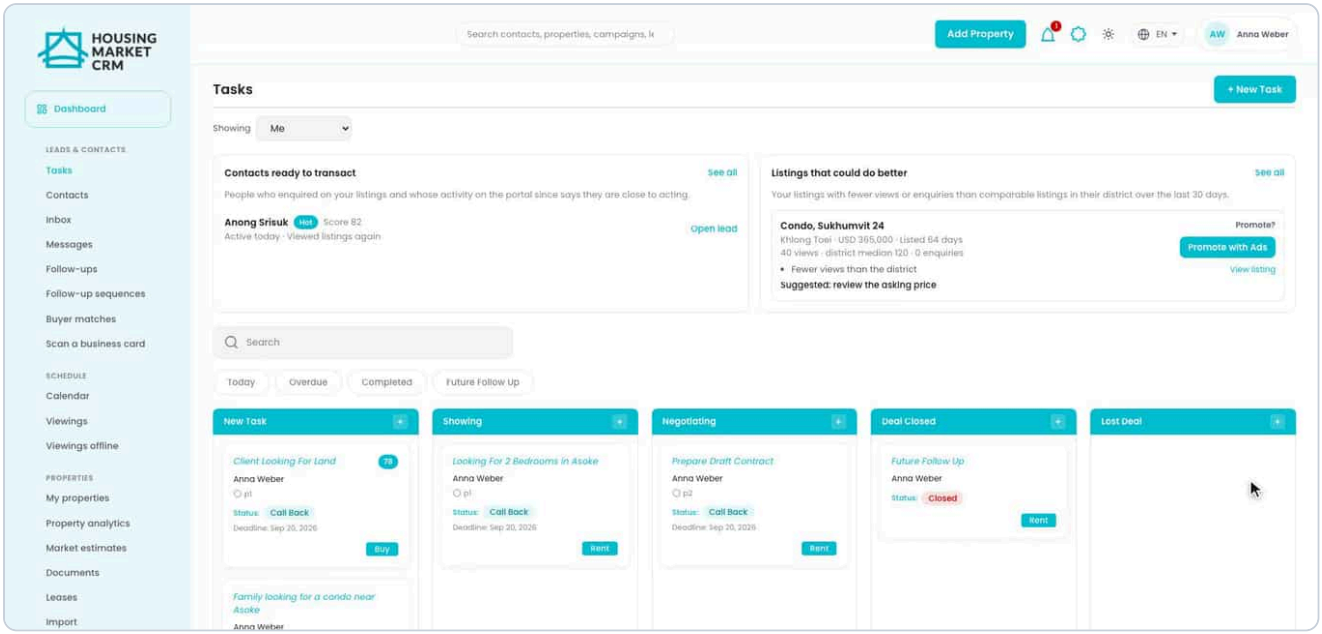
ภาพที่ 10.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 คลิก Save (บันทึก)



ภาพที่ 10.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 ลูกค้าเป้าหมายปรากฏใน New Task บนบอร์ด



ภาพที่ 10.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

หมายเหตุ ได้ บนบอร์ด Kanban ที่มีห้าคอลัมน์ตายตัว ได้แก่ งานใหม่ นำชม เจรจา ปิดดีล และดีลหลุด คอลัมน์เหล่านี้เปลี่ยนชื่อหรือเพิ่มไม่ได้

ศูนย์ช่วยเหลือ: จัดลูกค้าเป้าหมายเป็นขั้นตอนต่าง ๆ ได้ไหม

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ลูกค้าเป้าหมายเข้ามาใน CRM ได้อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-are-leads-added-to-the-crm
สร้างงานได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-create-tasks
ดูได้ไหมว่าลูกค้าเป้าหมายมาจากอสังหาริมทรัพย์ใด	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead

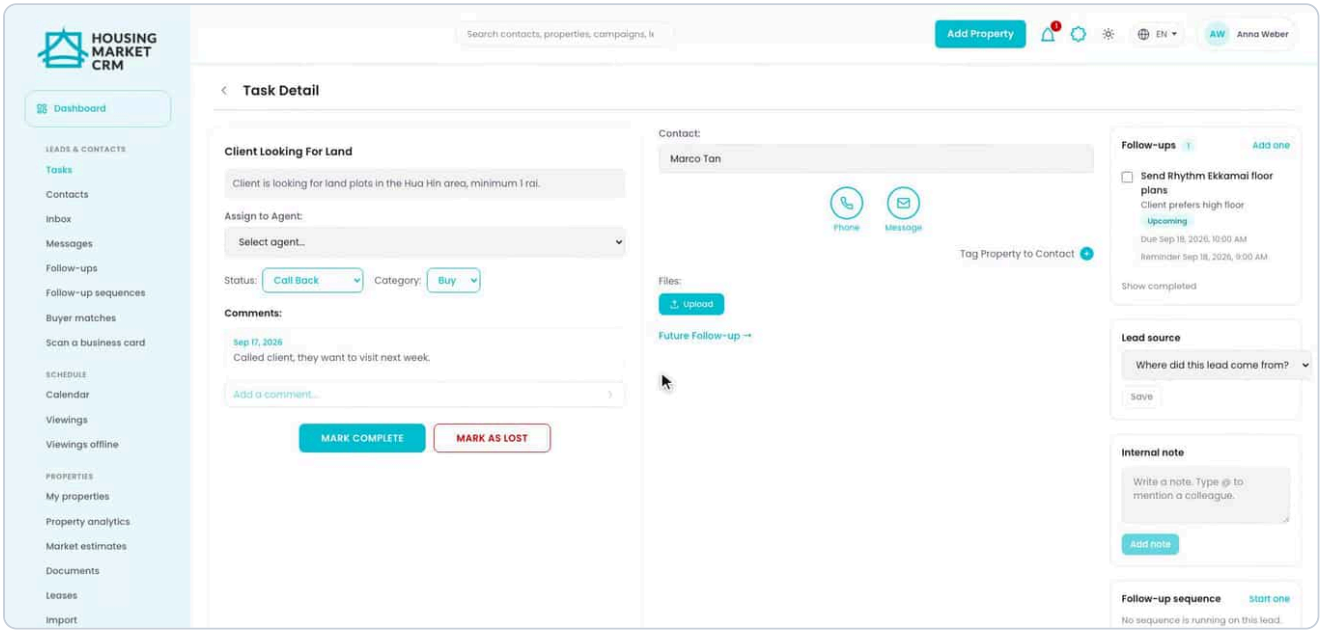
11 บทที่ 11

ทำงานกับลูกค้าเป้าหมาย

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

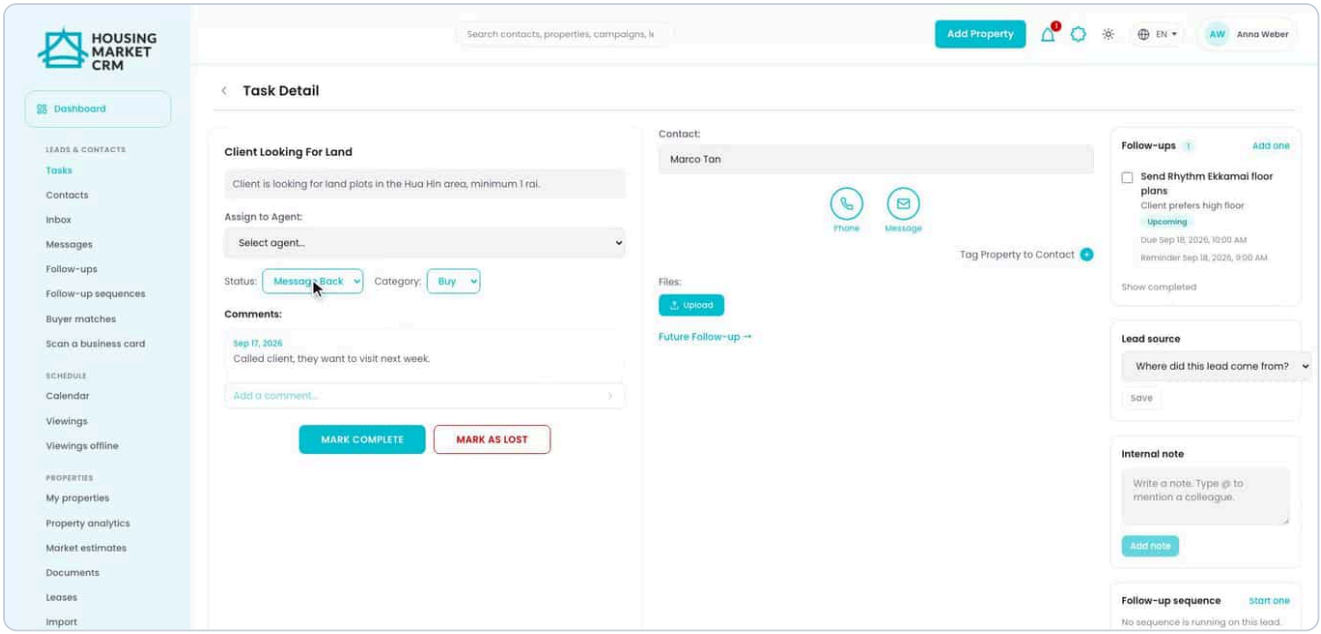
ทีละขั้นตอน

1 เปิดลูกค้าเป้าหมายจากบอร์ด Tasks (งาน)



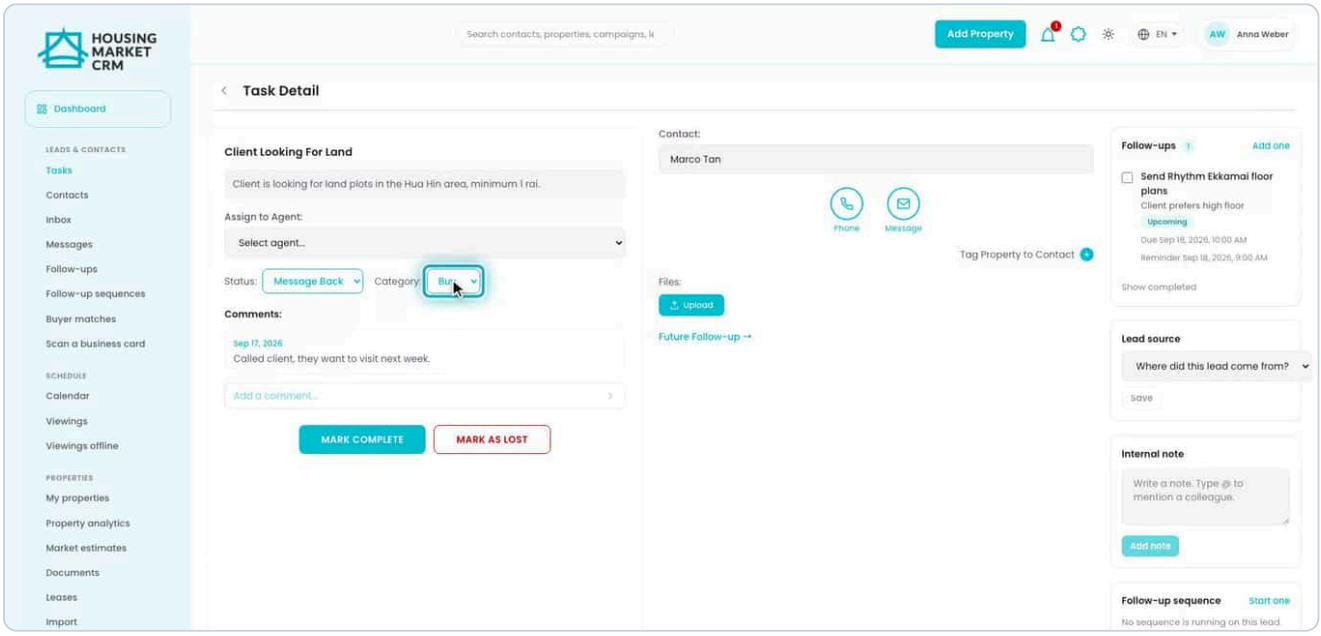
ภาพที่ 11.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 อัปเดตสถานะเมื่อลูกค้าเป้าหมายคืบหน้า



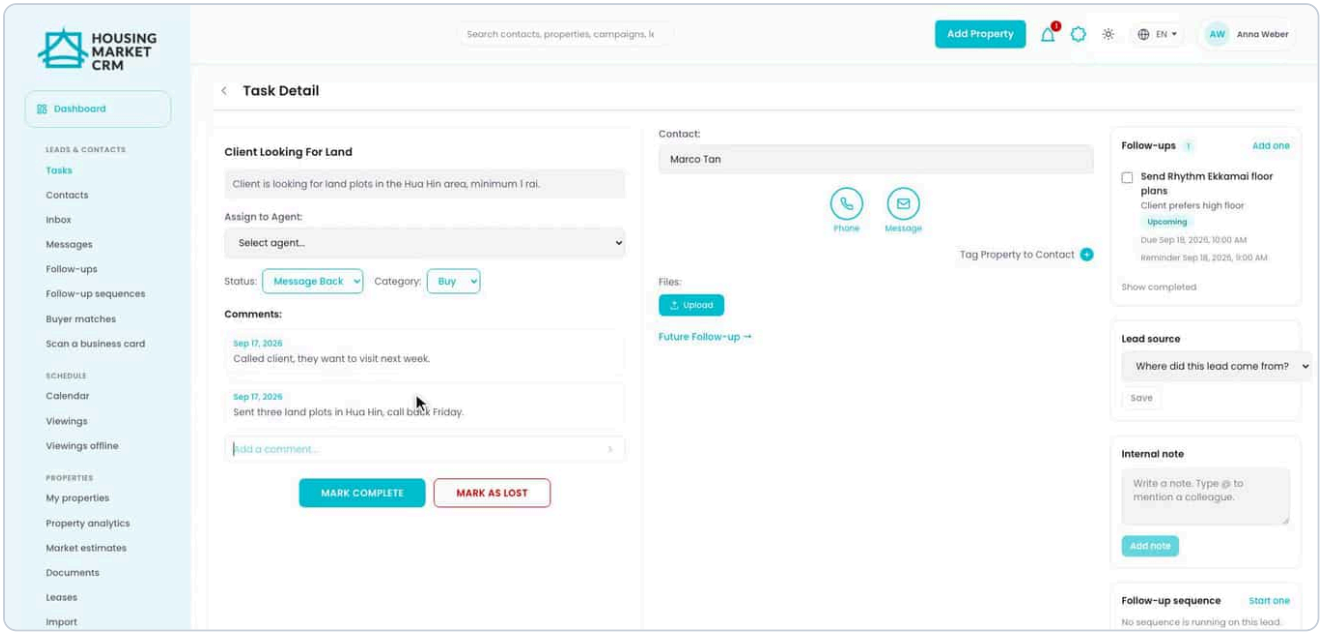
ภาพที่ 11.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 หมวดหมู่บอกว่าต้องการซื้อหรือเช่า



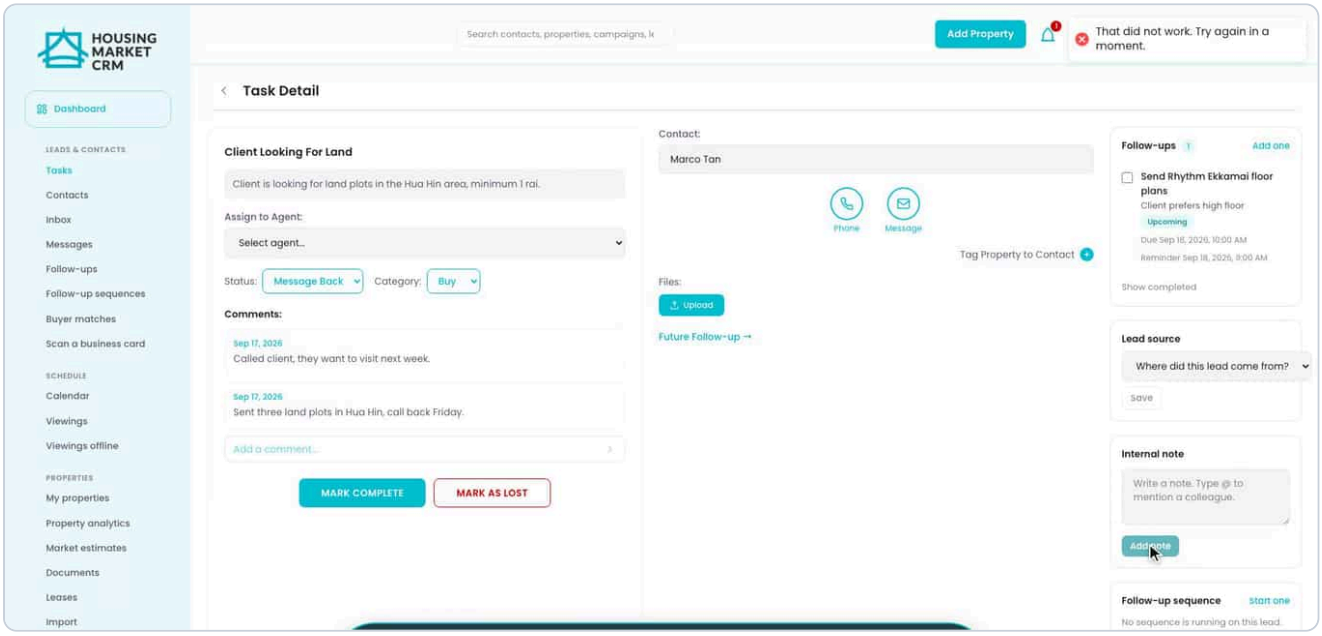
ภาพที่ 11.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 บันทึกสิ่งที่เกิดขึ้นใน Comments (ความคิดเห็น)



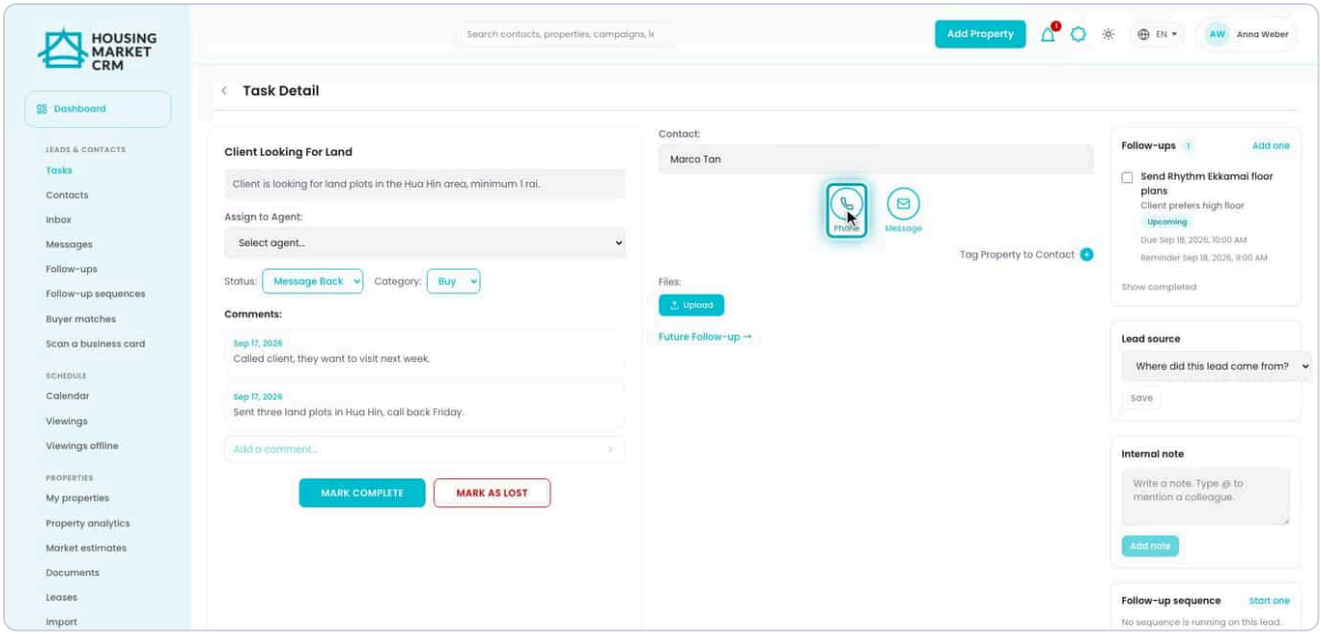
ภาพที่ 11.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 เพิ่มบันทึกภายใน — พิมพ์ @ เพื่อกล่าวถึงเพื่อนร่วมงาน



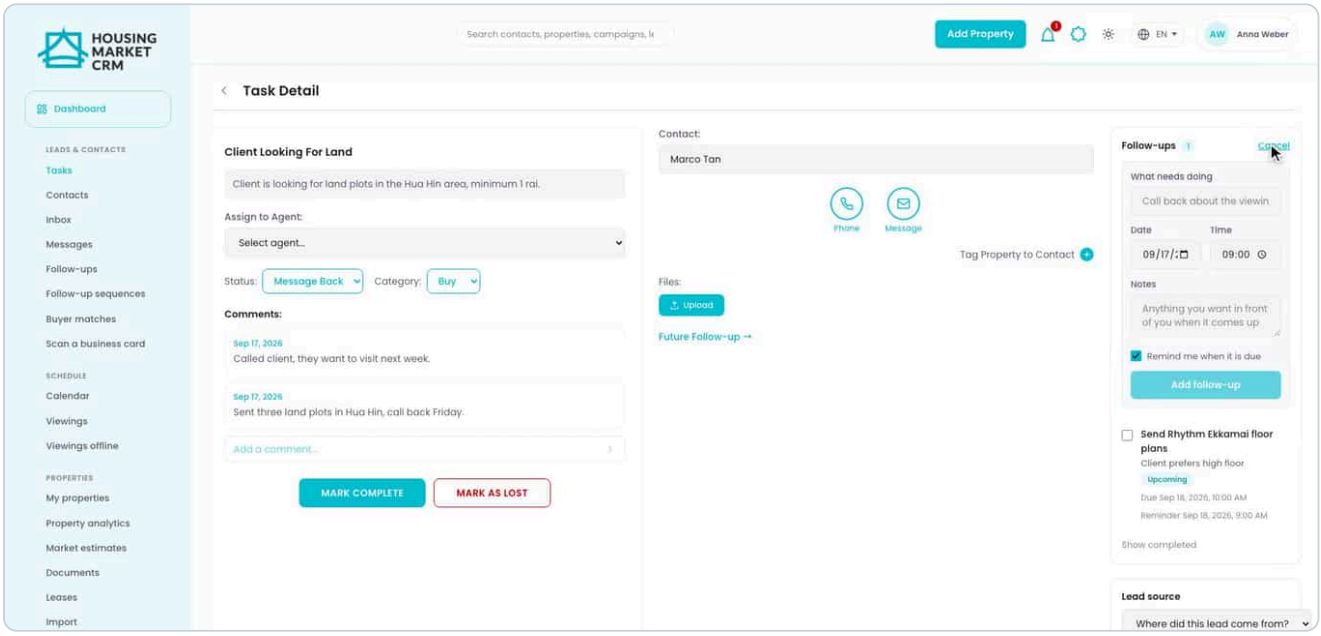
ภาพที่ 11.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 โทรหรือส่งข้อความถึงผู้ติดต่อในคลิกเดียว



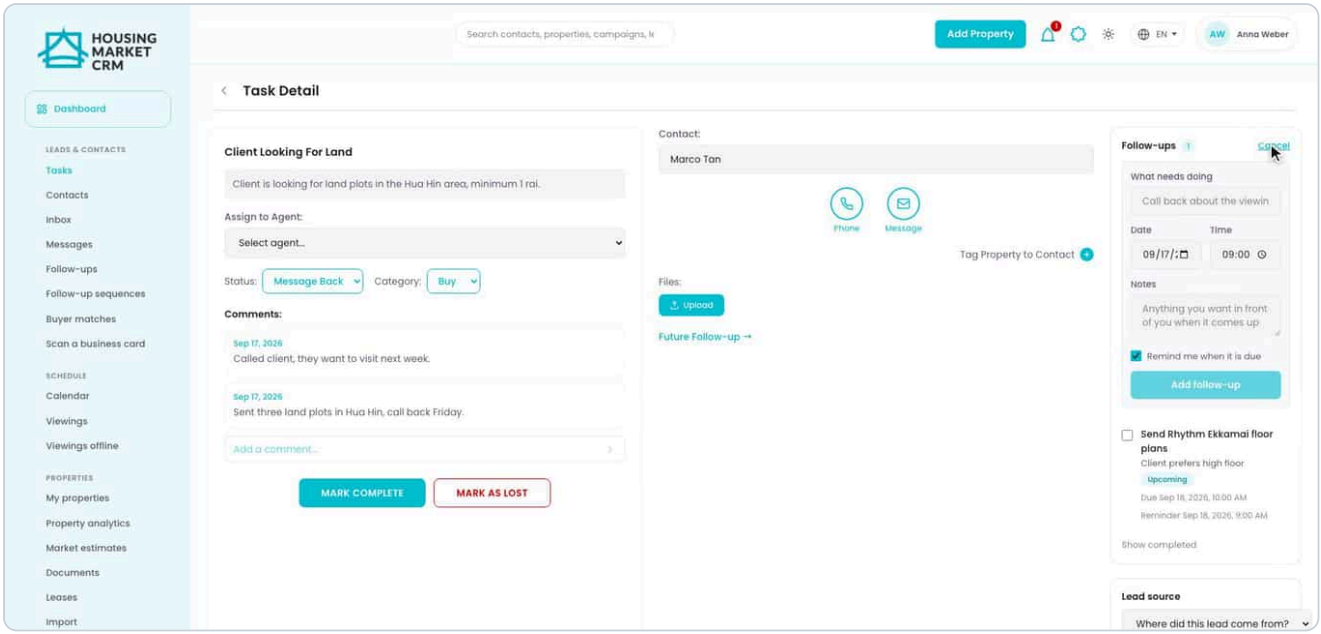
ภาพที่ 11.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 ใต้ Follow-ups (การติดตามผล) คลิก Add one (เพิ่ม)



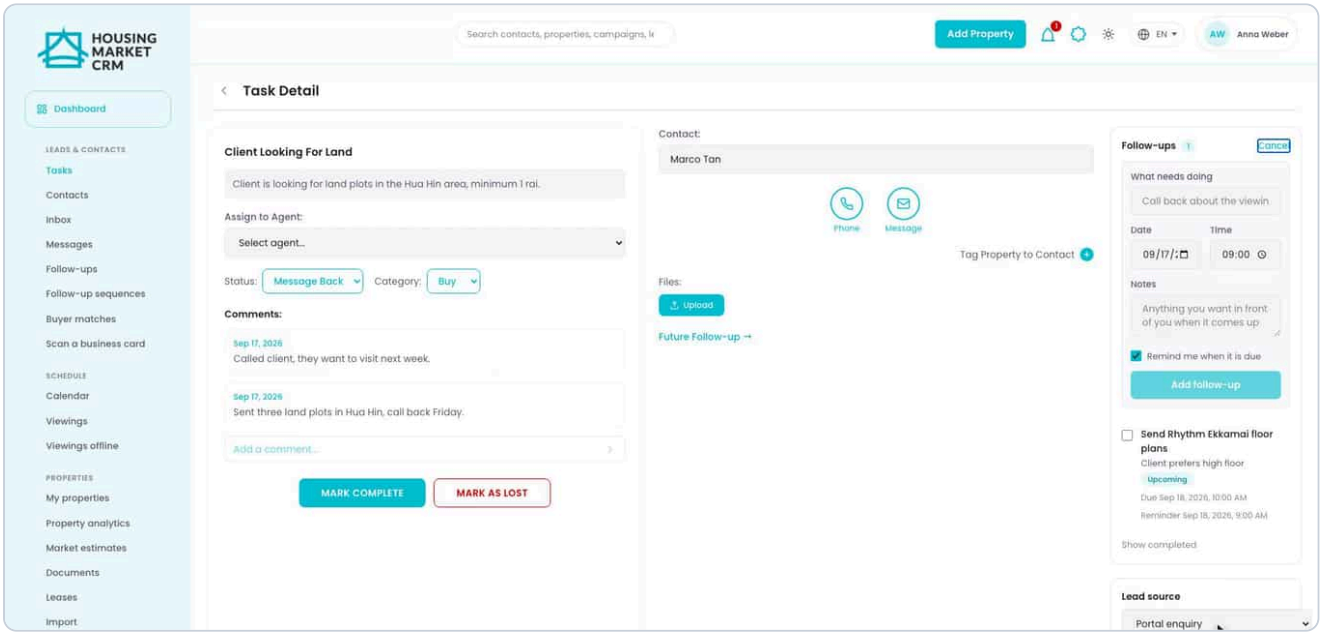
ภาพที่ 11.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 เลือกวันที่และสิ่งที่จะทำ — คุณจะได้รับการแจ้งเตือน



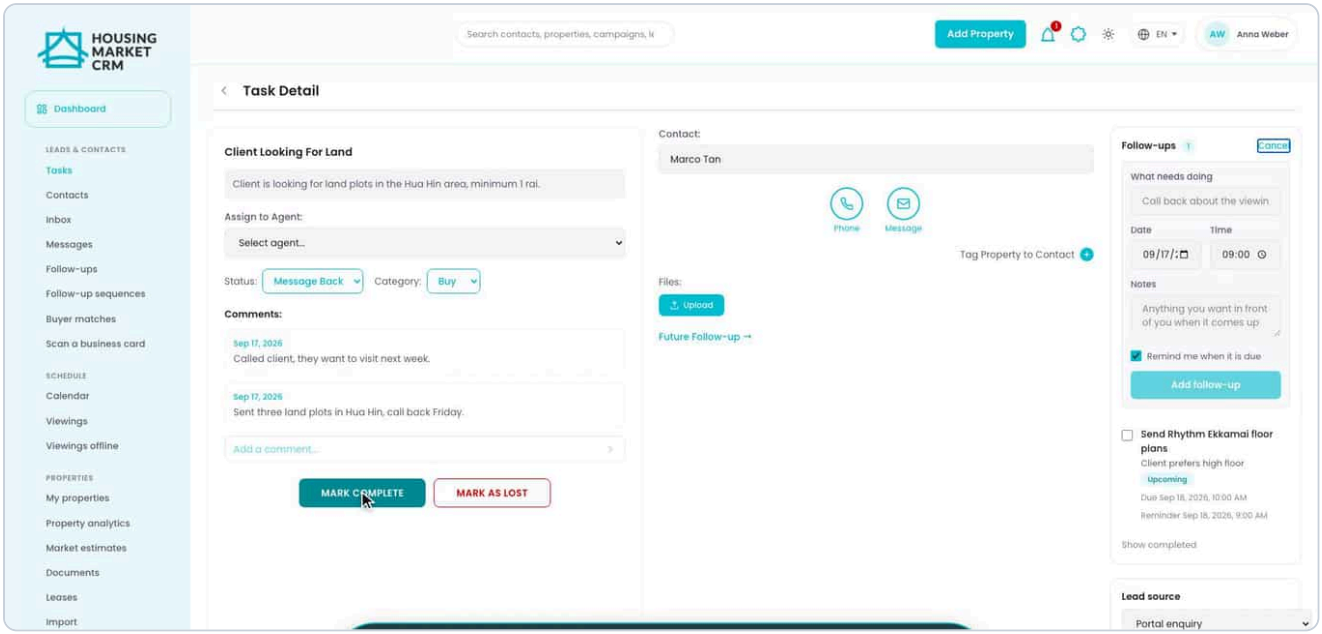
ภาพที่ 11.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 ตั้งค่าแหล่งที่มาของลูกค้าเป้าหมาย



ภาพที่ 11.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 เมื่อเสร็จแล้ว คลิก Mark Complete (เสร็จสมบูรณ์) — หรือ Mark as Lost (เสียโอกาส)



ภาพที่ 11.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

หมายเหตุ คุณตั้งการติดตามพร้อมวันและเวลาครบกำหนดให้ลูกค้าเป้าหมายหรือผู้ติดต่อได้ และ CRM จะเตือนคุณเมื่อถึงกำหนด เว้นแต่คุณจะยกเลิกการเลือกตัวเลือกนั้น ส่วนการโทร การนัดชม และการประชุมบันทึกไว้ในปฏิทินโดยผูกกับอสังหาริมทรัพย์และลูกค้าเป้าหมาย

ศูนย์ช่วยเหลือ: สร้างงานได้ไหม

เคล็ดลับ มี การติดตามจะเตือนคุณเมื่อถึงกำหนด เว้นแต่คุณจะยกเลิกการเลือก "แจ้งเตือนเมื่อถึงกำหนด" และ CRM จะแจ้งเตือนคุณอีกครั้งหากยังเปิดค้างอยู่หนึ่งวันหลังจากนั้น

ศูนย์ช่วยเหลือ: CRM มีการเตือนไหม

หมายเหตุ ในกรณีที่พอร์ทัลรู้ว่าผู้ซื้อคือใครและผู้ซื้อยินยอมแล้ว ข้อมูลลูกค้าเป้าหมายจะแสดงประกาศที่เขาเข้าชม สำหรับลูกค้าเป้าหมายจำนวนมากส่วนนี้จะว่างเปล่า ซึ่งเป็นเรื่องปกติ

ศูนย์ช่วยเหลือ: ดูได้ไหมว่าลูกค้าเป้าหมายเข้าชมประกาศใดบ้าง

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

เปลี่ยนลีดให้เป็นดีลได้อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
เมื่อฉันลบผู้ติดต่อ ลูกค้าเป้าหมาย หรือเพื่อนร่วมงาน จะเกิดอะไรขึ้น	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

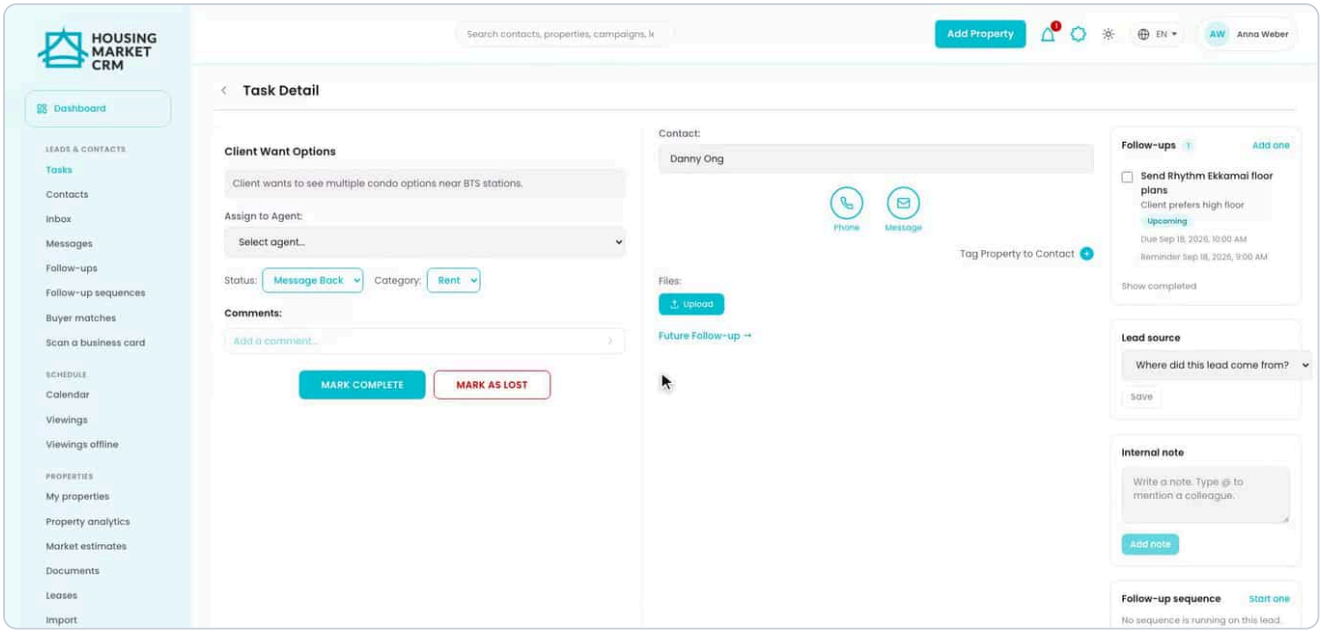
12 บทที่ 12

เชื่อมโยงลูกค้าเป้าหมายกับอสังหาริมทรัพย์

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

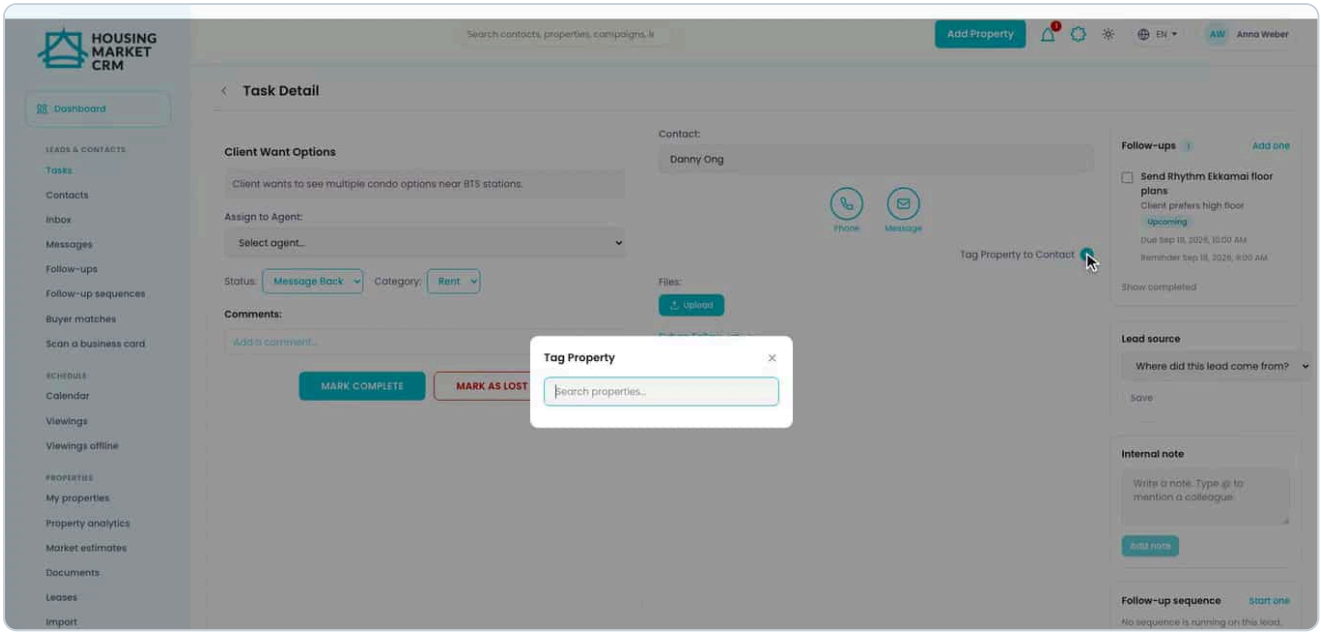
ทีละขั้นตอน

1 เปิดลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการเชื่อมโยง



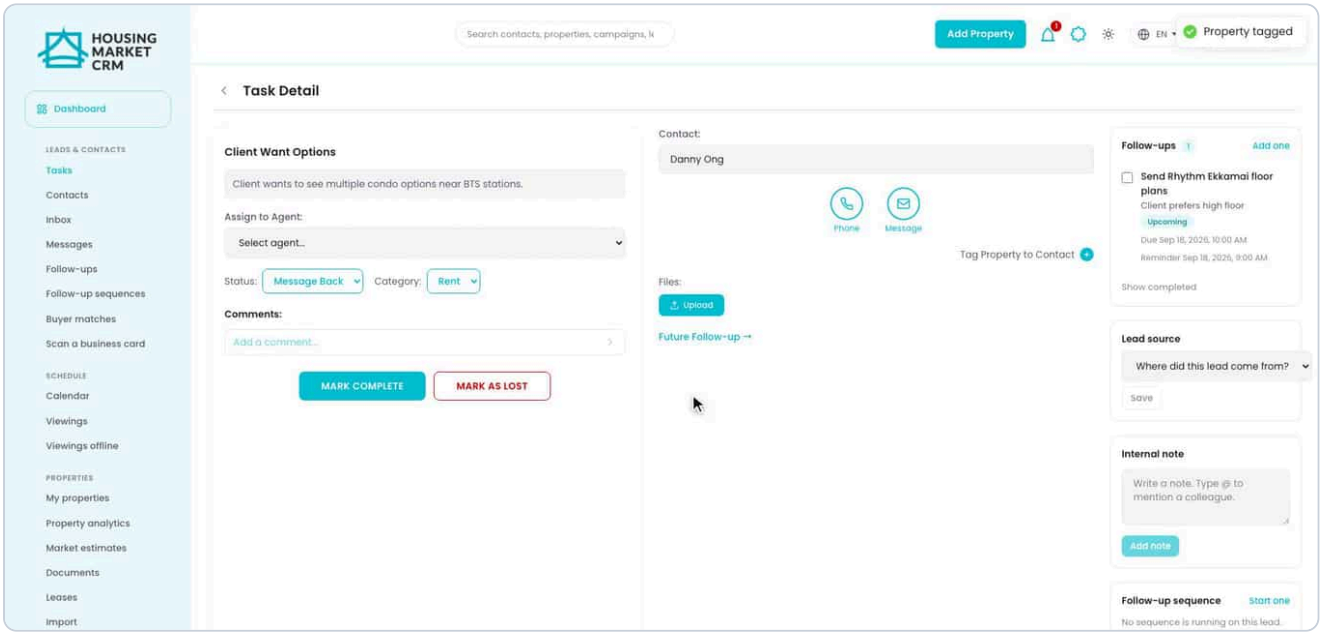
ภาพที่ 12.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก + ข้าง Tag Property to Contact



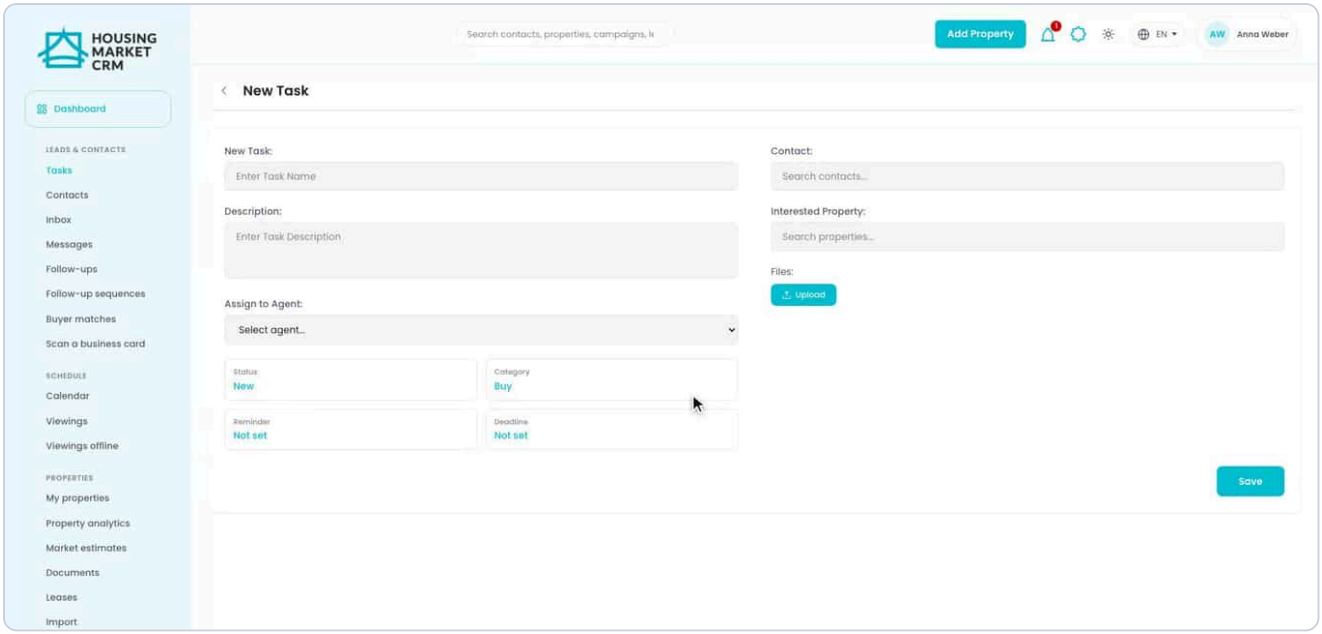
ภาพที่ 12.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ค้นหาอสังหาริมทรัพย์ของคุณ แล้วเลือกประกาศ



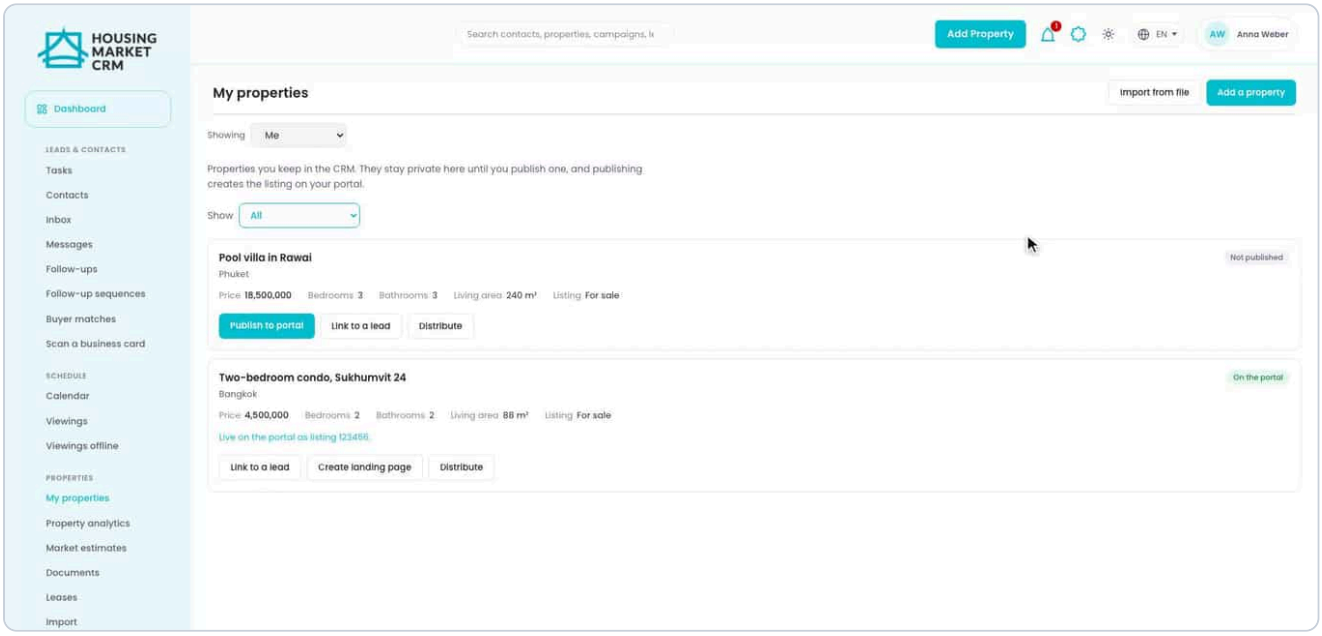
ภาพที่ 12.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 อสังหาริมทรัพย์เชื่อมโยงกับลูกค้าเป้าหมายนี้แล้ว



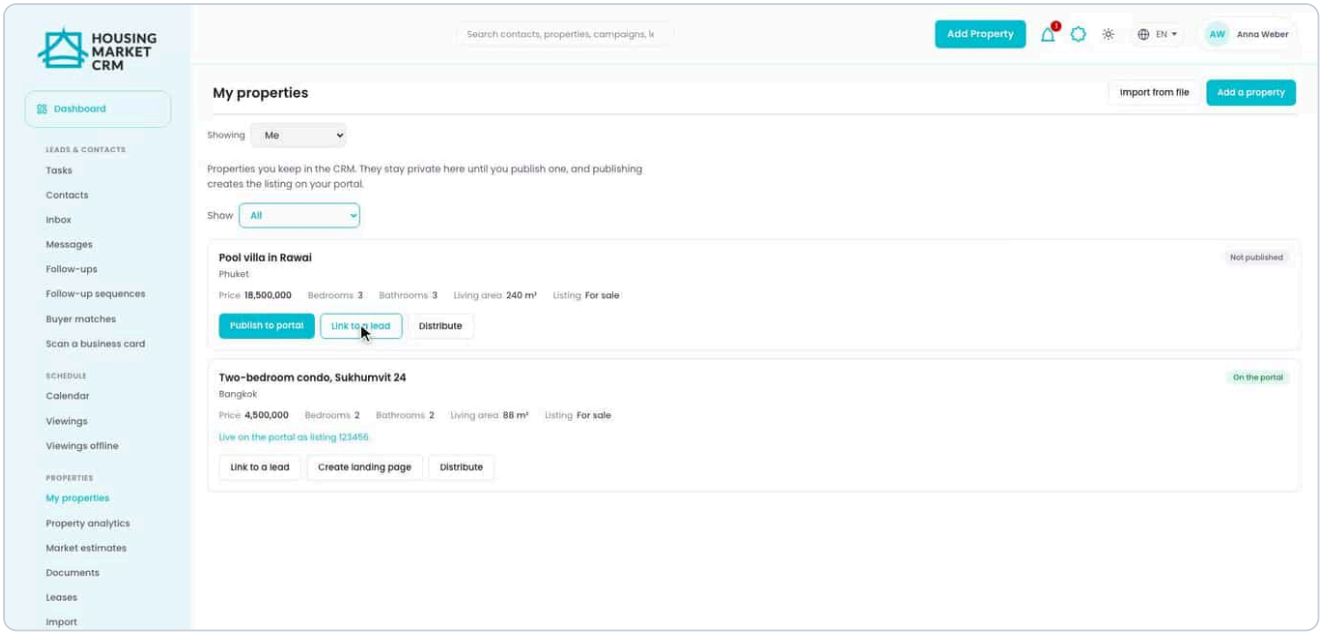
ภาพที่ 12.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 เมื่อสร้างลูกค้าเป้าหมาย ให้ใช้ Interested Property



ภาพที่ 12.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 บนการ์ดอสังหาริมทรัพย์ ให้ใช้ Link to a lead



ภาพที่ 12.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ดูได้ไหมว่าลูกค้าเป้าหมายมาจากอสังหาริมทรัพย์ใด	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-see-which-property-generated-a-lead
จัดการการสอบถามจากหลายประกาศได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-manage-enquiries-from-multiple-listings

13 บทที่ 13

ตอบกลับลูกค้าเป้าหมาย

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

กล่องข้อความเดียวที่มีในทุกแพ็กเกจ หนึ่งบทสนทนาต่อหนึ่งคน รวมคำถามจากพอร์ทัล ลูกค้าเป้าหมายจาก Housing Market Ads และอีเมลที่คุณส่งจาก CRM

กล่องข้อความแสดงรายชื่อคนที่คุณกำลังคุยด้วย เรียงจากล่าสุด และเปิดบทสนทนาหนึ่งชุดสำหรับแต่ละคน ไม่ว่าเขาจะติดต่อคุณมาทางไหน

- คำถามเกี่ยวกับประกาศของคุณบนพอร์ทัล และคำตอบของคุณ
- ลูกค้าเป้าหมายจาก Housing Market Ads
- อีเมลที่คุณส่งจาก CRM

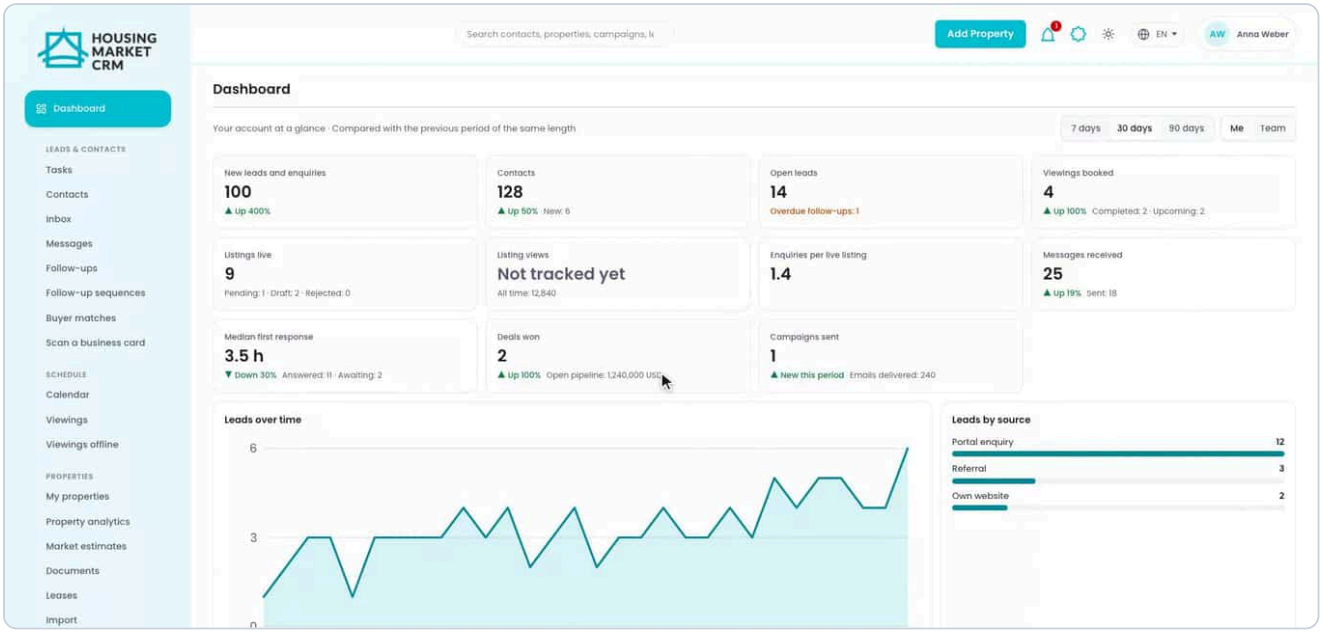
ตอบกลับจากบทสนทนาได้เลย ทั้งบนพอร์ทัลในบทสนทนาของคำถามนั้นเอง หรือทางอีเมลแบบตัวต่อตัว การค้นหาช่วยหาคนหรือข้อความ และสถานะอ่านแล้วกับเก็บถาวรจะบันทึกแยกตามผู้ใช้กล่องข้อความแต่ละคน เพื่อนร่วมงานที่อ่านบทสนทนาจึงไม่ทำให้บทสนทนานั้นขึ้นว่าอ่านแล้วสำหรับคุณ

กล่องอีเมล Gmail หรือ Microsoft 365 ของคุณเอง ข้อความ WhatsApp และการสอบถามที่เว็บไซต์ Housing Market Cloud ได้รับ ยังไม่อยู่ในกล่องข้อความ ทั้งสามอย่างกำลังพัฒนาอยู่

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **กล่องข้อความใน CRM คืออะไร**

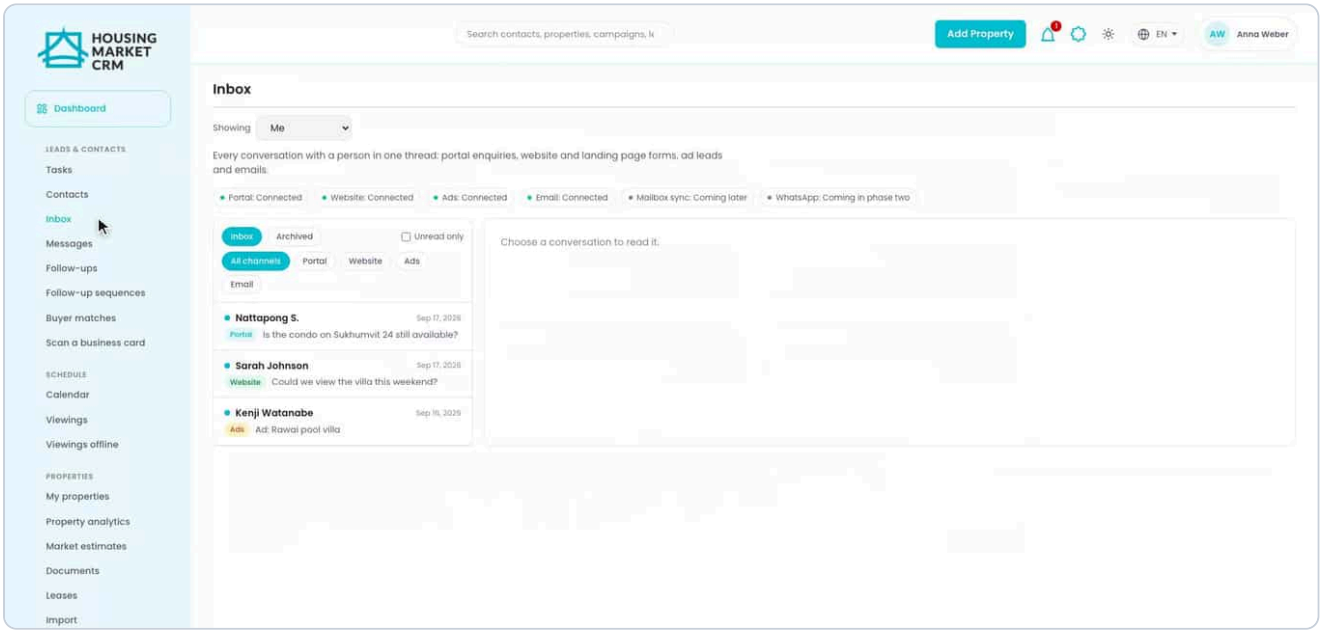
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



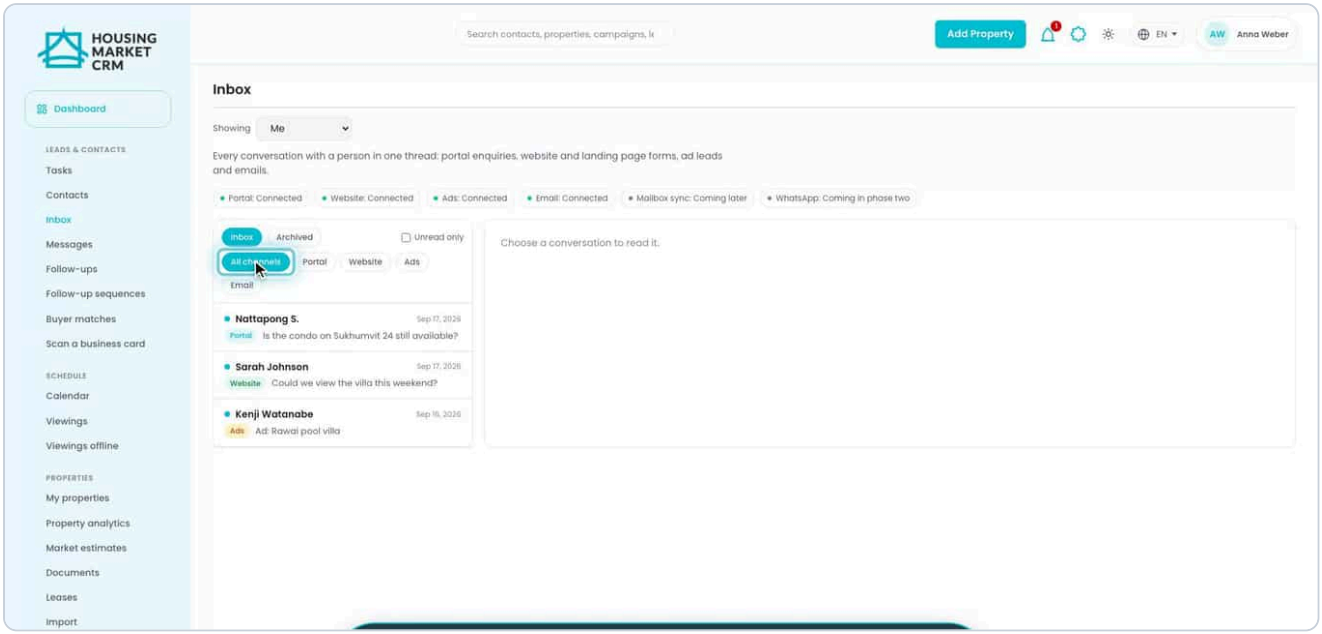
ภาพที่ 13.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Inbox ในเมนูด้านซ้าย



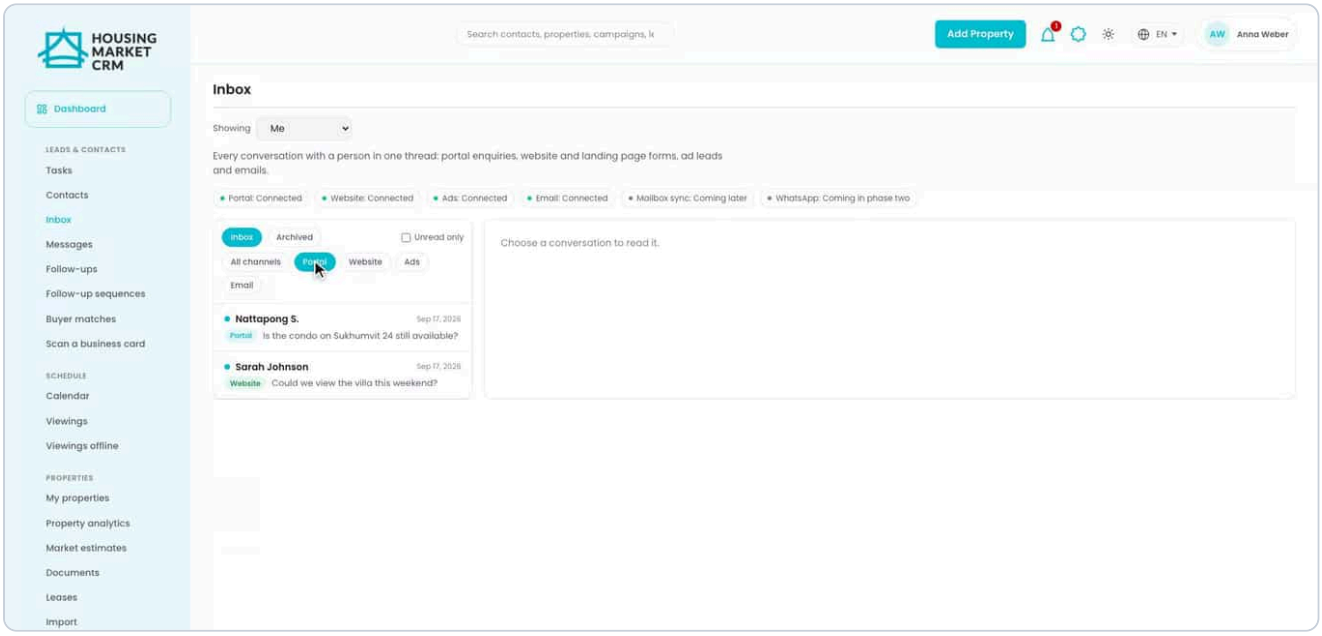
ภาพที่ 13.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ทุกบทสนทนาอยู่ที่นี่ พอร์ทัล เว็บไซต์ โฆษณา และอีเมล



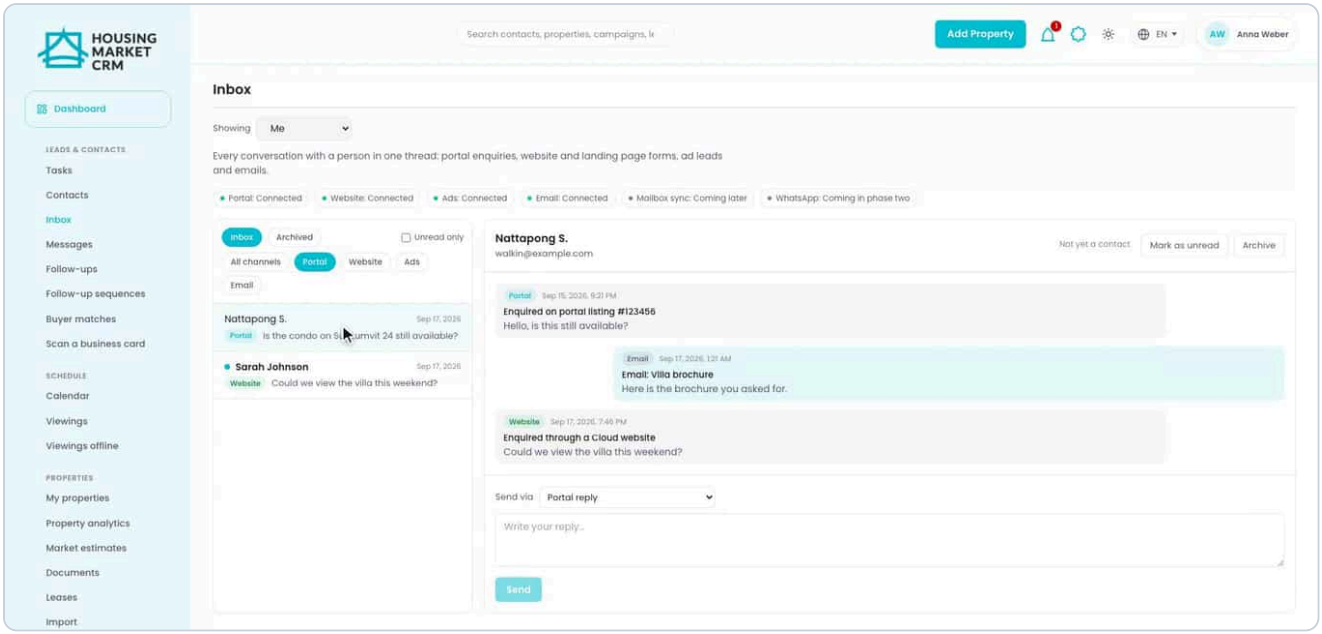
ภาพที่ 13.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 กรองตามช่องทาง เช่น Portal



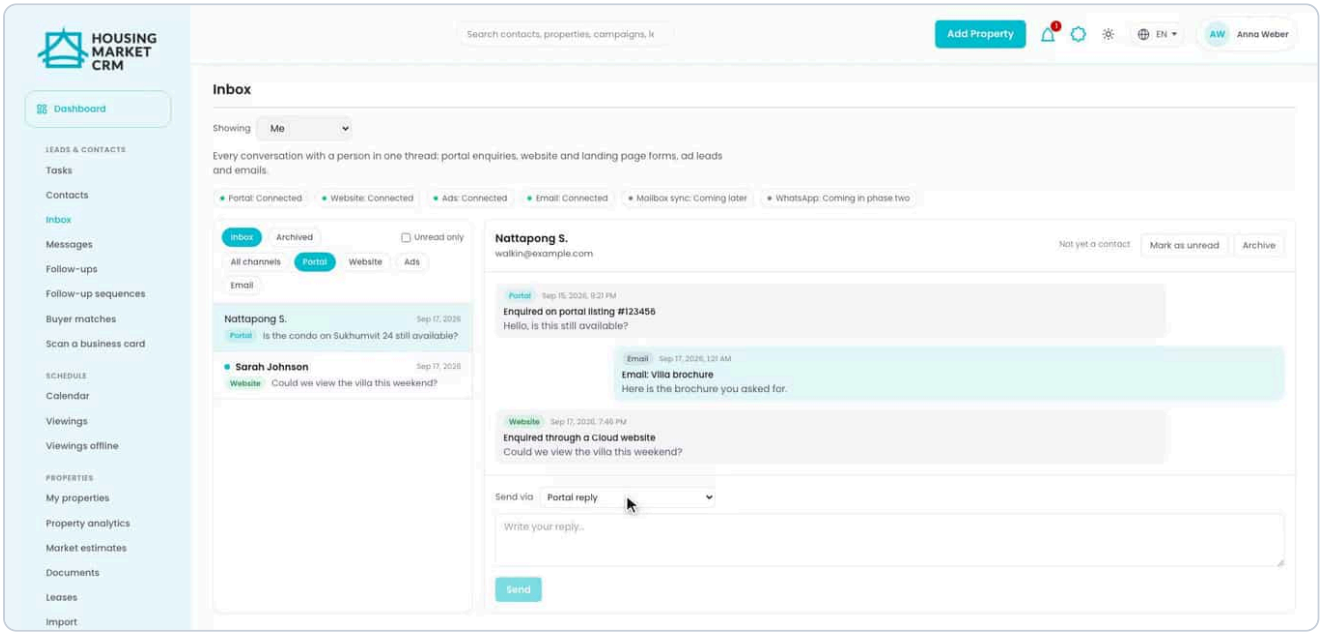
ภาพที่ 13.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 เปิดการสอบถาม



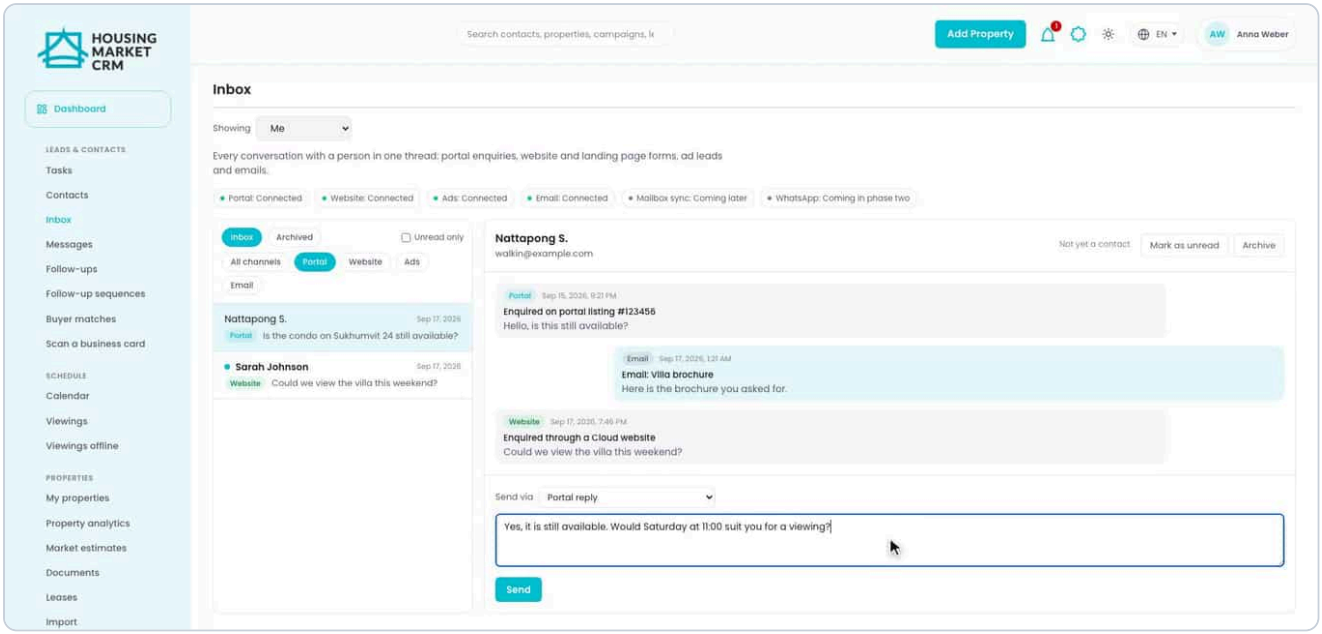
ภาพที่ 13.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 เลือกวิธีส่ง Portal reply หรือ Email



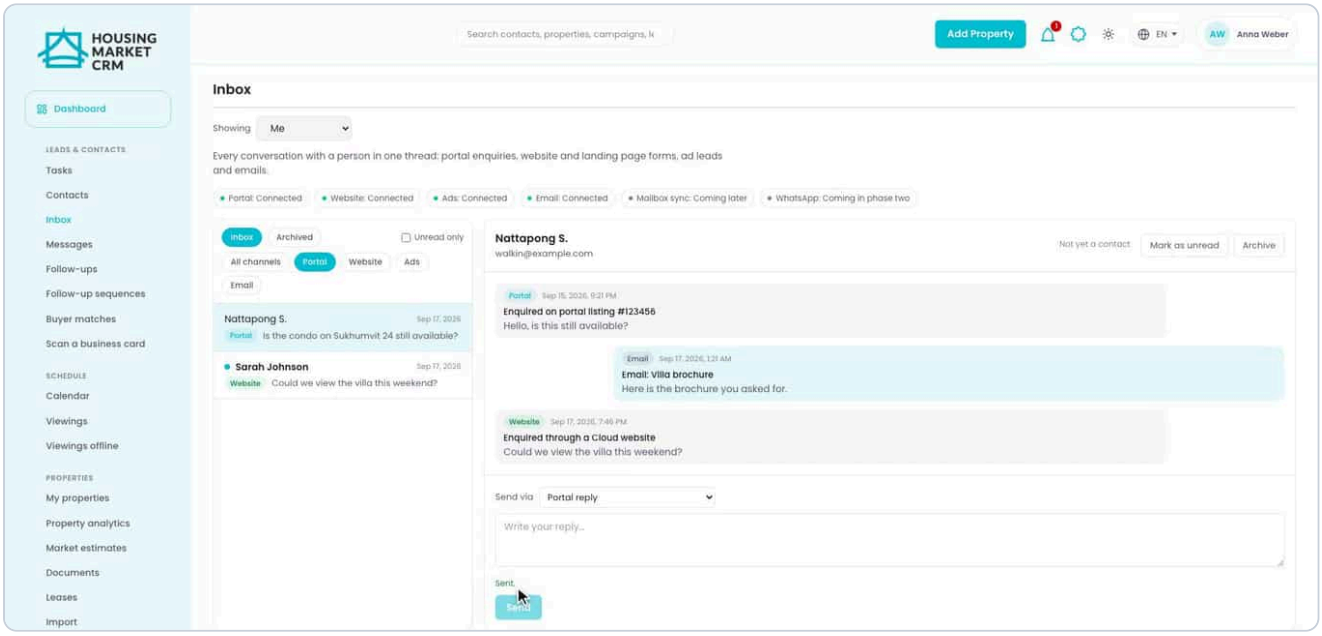
ภาพที่ 13.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 เขียนคำตอบของคุณ



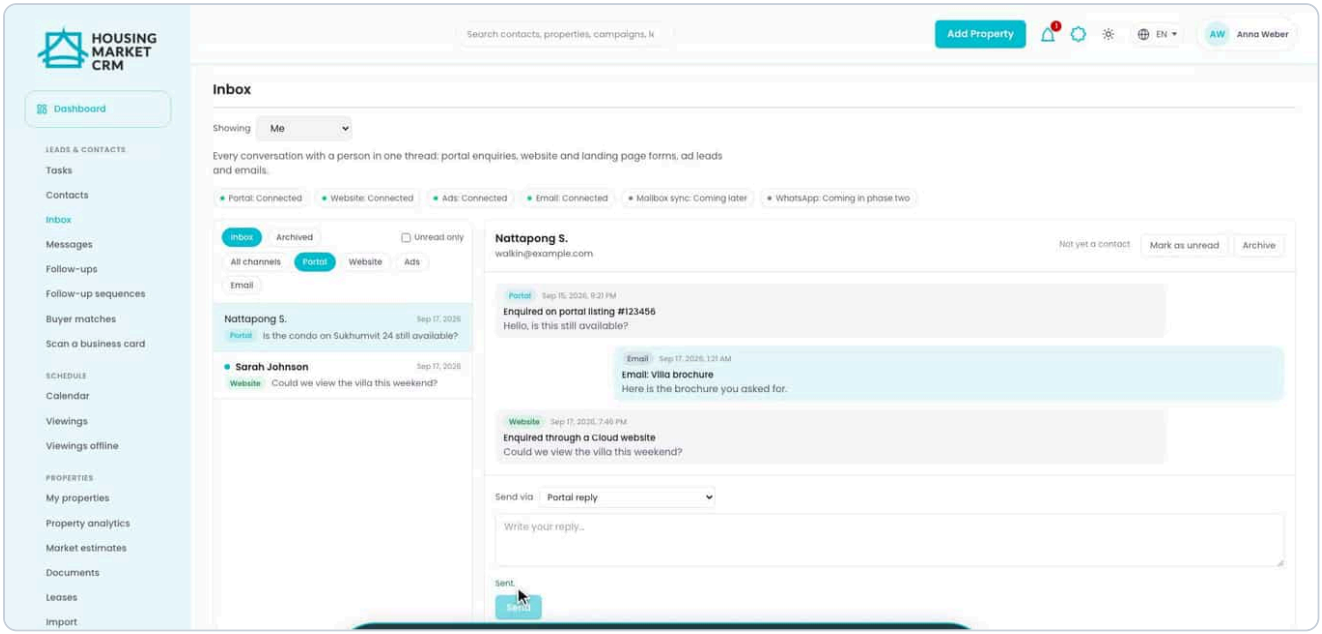
ภาพที่ 13.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 คลิก Send



ภาพที่ 13.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 คำตอบถูกเพิ่มในเธรดและส่งถึงผู้ซื้อ



ภาพที่ 13.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

หมายเหตุ ได้ กล่องข้อความเก็บบทสนทนาหนึ่งชุดต่อหนึ่งคน และรายชื่อติดต่อแต่ละคนมีไทม์ไลน์ของทุกอย่างที่เกิดขึ้น ใช้ได้ทุกแพ็กเกจ

ศูนย์ช่วยเหลือ: ติดตามการสื่อสารกับผู้ซื้อได้ไหม

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

เทมเพลต WhatsApp ใช้งานอย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-whatsapp-templates-work

14 บทที่ 14

ดูผู้ซื้อที่สนใจ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Pro เมื่อประกาศของคุณเผยแพร่แล้ว CRM จะค้นหาผู้ติดต่อที่ประกาศนั้นตรงกับความต้องการ แจ้งให้คุณทราบ และให้คุณส่งประกาศถึงพวกเขาได้ในขั้นตอนเดียว เมื่อคุณยืนยันว่าพวกเขาขอรับอสังหาริมทรัพย์ที่ตรงกัน

การค้นหาตามปกติเริ่มจากผู้ซื้อแล้วมองหาประกาศที่เหมาะกับผู้ซื้อคนนั้น การจับคู่ย้อนกลับทำงานในทิศทางตรงข้าม คือ เริ่มจากประกาศแล้วค้นหาผู้ซื้อในรายชื่อของคุณที่น่าจะต้องการประกาศนั้น ฟีเจอร์นี้เป็นส่วนหนึ่งของ Pro

- บันทึกสิ่งที่ผู้ซื้อกำลังมองหาไว้ในลูกค้าเป้าหมายของผู้ซื้อคนนั้น — ตลาด ขายหรือเช่า ประเภทอสังหาริมทรัพย์ จำนวนห้องนอน จำนวนห้องน้ำ เมือง และงบประมาณ
- เมื่อประกาศของคุณเผยแพร่บนพอร์ทัล CRM จะตรวจประกาศนั้นกับความต้องการเหล่านั้น และแจ้งให้คุณทราบว่ามีรายการที่ตรงกัน
- เปิด ผู้ซื้อที่ตรงกัน ในเมนูด้านซ้าย ประกาศที่เผยแพร่อยู่ของคุณแต่ละรายการที่มีรายการตรงกันจะแสดงว่ามีผู้ติดต่อของคุณกี่คนที่ตรงกับประกาศนั้น เปิดประกาศหนึ่งรายการเพื่อดูว่าใครตรงและตรงในเรื่องใด
- ติ๊ก “ผู้ซื้อเหล่านี้ขอให้ฉันส่งอสังหาริมทรัพย์ที่ตรงกับสิ่งที่พวกเขากำลังมองหา” แล้วเลือก ส่งถึงผู้ติดต่อที่ตรงกัน

ต้องยืนยันทุกครั้งที่ส่ง ช่องนี้จะเริ่มต้นแบบไม่ติ๊กทุกครั้งและระบบจะไม่จำไว้ ปุ่มส่งจะใช้ไม่ได้จนกว่าจะติ๊ก และการยืนยันของคุณจะถูกบันทึกไว้กับการส่งครั้งนั้น

ผู้ซื้อจากพอร์ทัลเยอรมนี สเปน และไซปรัส

ผู้ซื้อที่สอบถามผ่านพอร์ทัลเยอรมนี สเปน หรือไซปรัส จะถูกรวมก็ต่อเมื่อคุณบันทึกความยินยอมของผู้ซื้อรายนั้นแล้ว เมื่อตัวประกาศเองอยู่บนพอร์ทัลใดพอร์ทัลหนึ่งในนั้น กฎเดียวกันจะใช้กับผู้ซื้อทุกคน จนกว่าจะบันทึก ผู้ซื้อจะแสดงสถานะ ต้องบันทึกความยินยอม และจะไม่รวมอยู่ในการส่ง

- เปิดลูกค้าเป้าหมายของผู้ซื้อ แล้วหาส่วน ประกาศที่ตรงกันทางอีเมล
- ติ๊ก “ผู้ซื้อรายนี้ยินยอมรับประกาศที่ตรงกันทางอีเมล”
- ในช่อง เขายินยอมอย่างไร ให้ระบุวิธีที่ผู้ซื้อยินยอม เช่น “ขอทางอีเมลเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม” แล้วเลือก บันทึกความยินยอม

วันที่ บันทึกของคุณ และผู้ที่บันทึก จะถูกเก็บไว้ในข้อมูลผู้ติดต่อ ปุ่ม ลบความยินยอม ใช้นำความยินยอมนั้นออก

ใครถูกข้าม และผู้ซื้อหยุดรับอีเมลเหล่านี้ได้อย่างไร

ผู้ซื้อจะได้รับอีเมลแบบนี้จากบัญชีของคุณไม่เกิน 3 ฉบับในช่วง 7 วันใดก็ตาม ผู้ซื้อที่ได้รับครบ 3 ฉบับแล้วจะแสดงสถานะครบจำนวนต่อสัปดาห์แล้ว และจะถูกข้ามในครั้งนั้น

ผู้ซื้อที่ตรงกันแต่ส่งอีเมลถึงไม่ได้ — ไม่มีผู้ติดต่อในลูกค้าเป้าหมายนั้น ผู้ติดต่อไม่มีที่อยู่อีเมล ผู้ซื้อยกเลิกรับอีเมลจากคุณแล้ว ที่อยู่อีเมลถูกระงับหลังอีเมลตีกลับ การร้องเรียน หรือการยกเลิกรับข่าวสาร ผู้ซื้อต้องมีการบันทึกความยินยอม หรือผู้ซื้อได้รับครบจำนวนต่อสัปดาห์แล้ว — จะแสดงชื่อบนหน้าจอพร้อมเหตุผล แทนที่การส่งจะไปถึงคนจำนวนน้อยกว่าที่แสดงให้คุณเห็นโดยไม่แจ้ง

อีเมลจะส่งออกในชื่อของคุณผ่านพอร์ทัล และการตอบกลับจะส่งตรงถึงอีเมลของคุณเอง ในเนื้อหาอีเมลไม่มีลิงก์ยกเลิกรับข่าวสาร แต่แอปอีเมลของผู้ซื้อจะแสดงตัวเลือกยกเลิกรับข่าวสารแบบคลิกเดียวของแอปเอง และส่วนท้ายอีเมลจะบอกให้ผู้ซื้อใช้ตัวเลือกนั้นหรือตอบกลับอีเมล การยกเลิกรับข่าวสารจะหยุดอีเมลถึงที่อยู่นั้นจากเอเจนต์ทุกคน ไม่ใช่เฉพาะจากคุณ

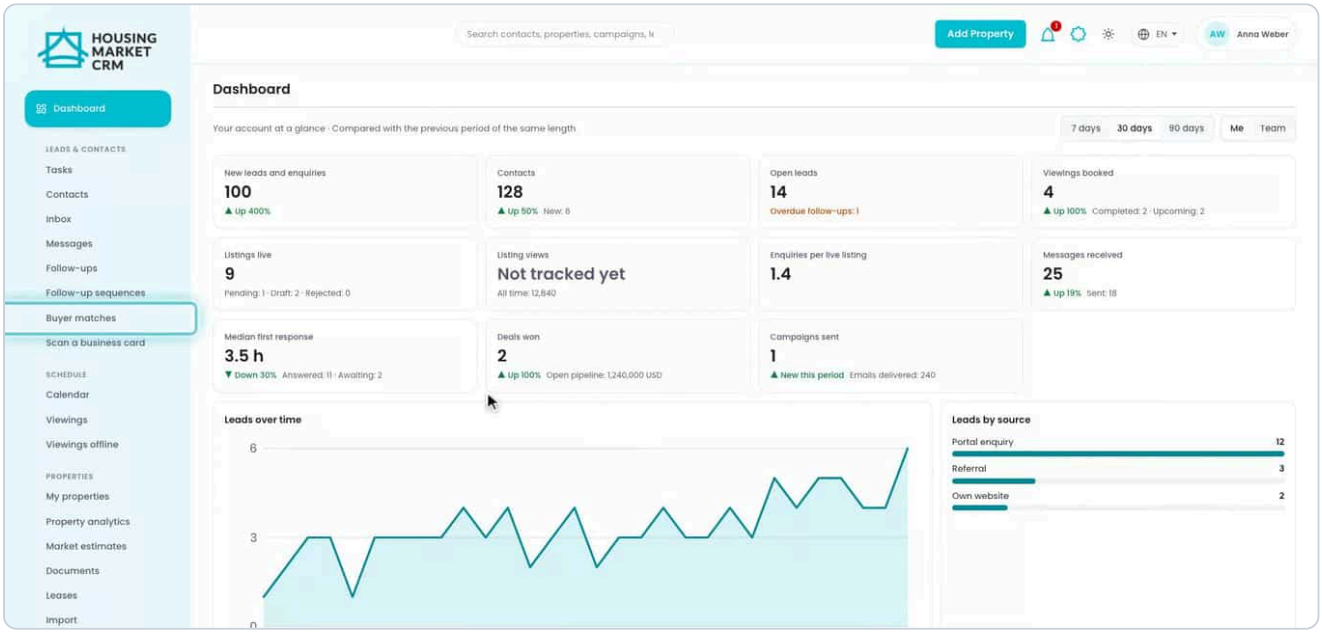
ผู้ซื้อที่ตรงกัน อยู่ในเมนูของทุกแพ็กเกจ ในแพ็กเกจ Free หน้านี้จะอธิบายว่าฟีเจอร์นี้ทำอะไร และเสนอ Pro แทนการแสดงรายการ

ประกาศจะถือว่าเผยแพร่แล้วเมื่อพอร์ทัลอนุมัติ ไม่ว่าคุณจะเพิ่มประกาศบนพอร์ทัลหรือเผยแพร่จาก CRM

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **การจับคู่ย้อนกลับทำงานอย่างไร**

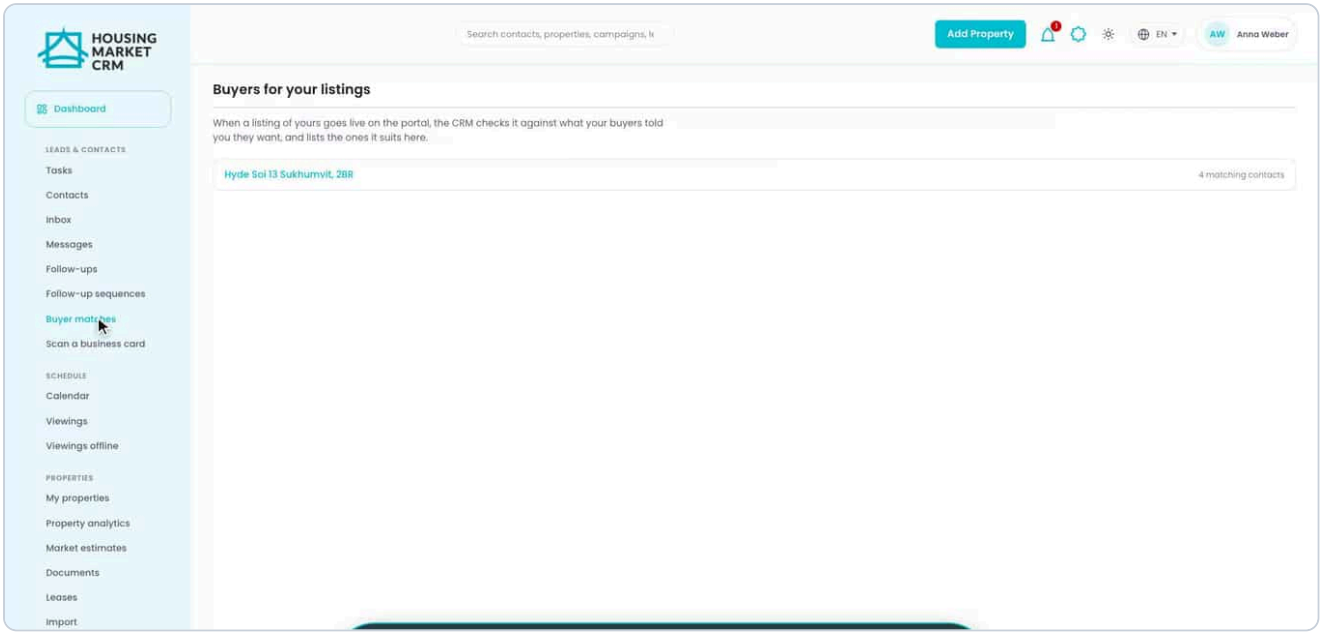
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



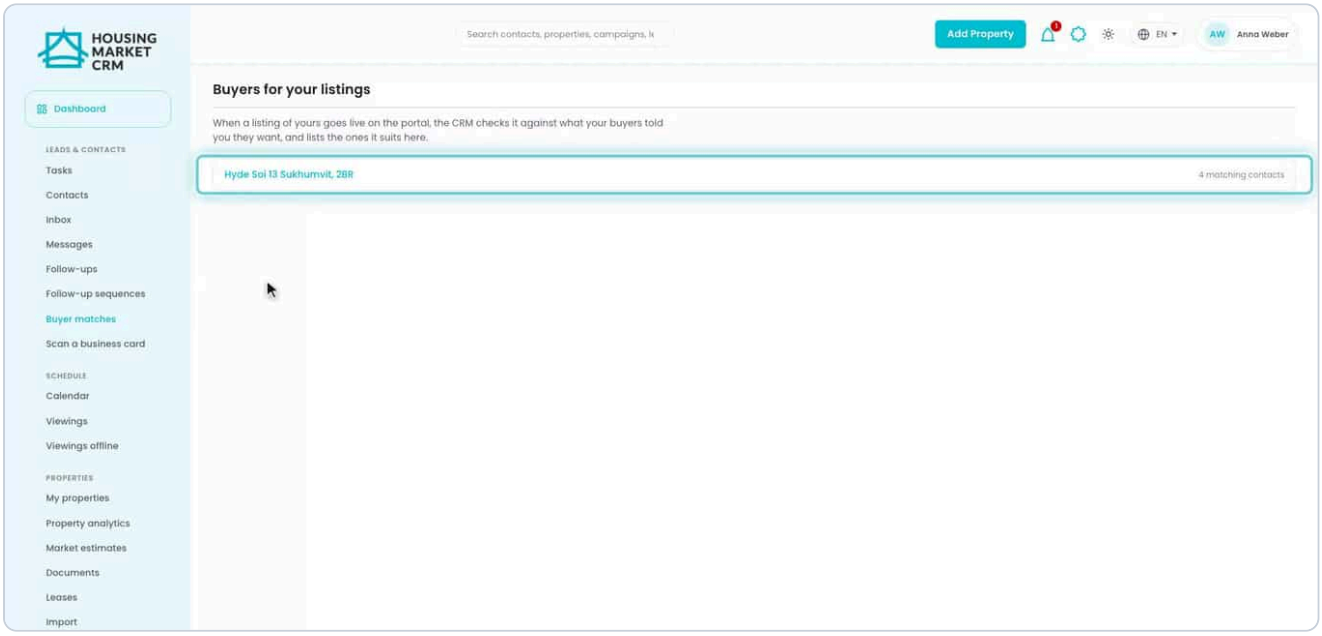
ภาพที่ 14.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Buyer matches ในเมนูด้านซ้าย



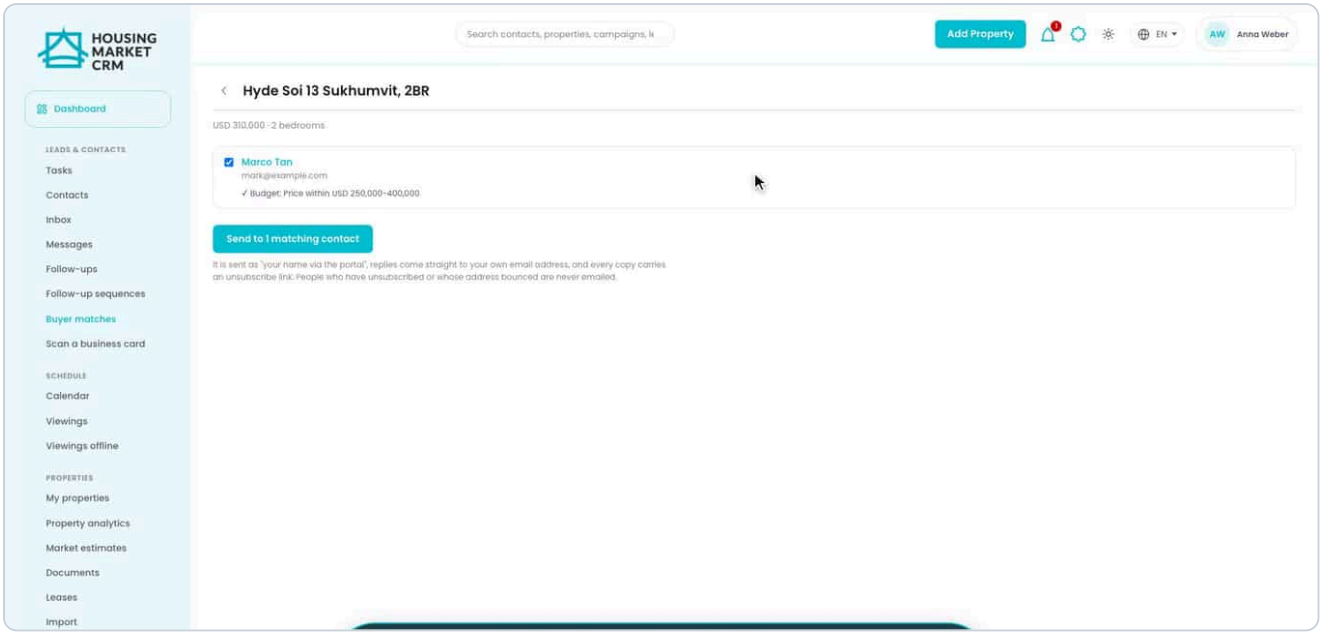
ภาพที่ 14.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ประกาศที่เผยแพร่อยู่แต่ละรายการแสดงจำนวนผู้ติดต่อที่ตรงกัน



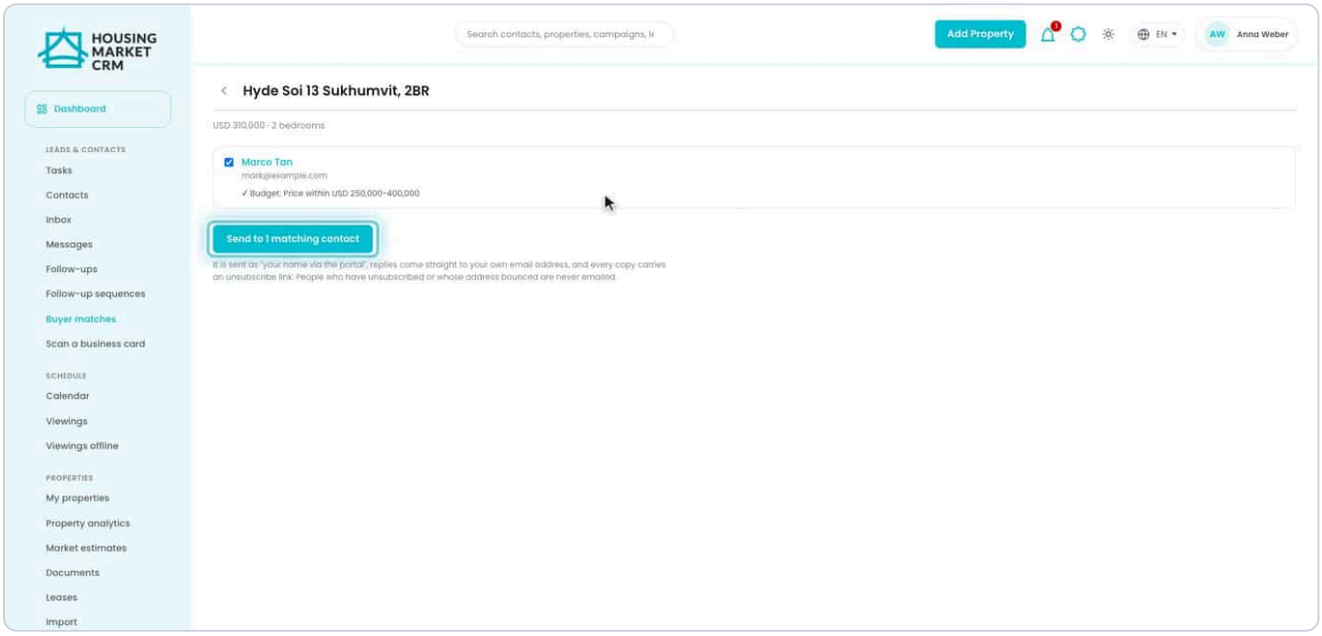
ภาพที่ 14.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เปิดประกาศเพื่อดูผู้ซื้อที่ตรงกัน



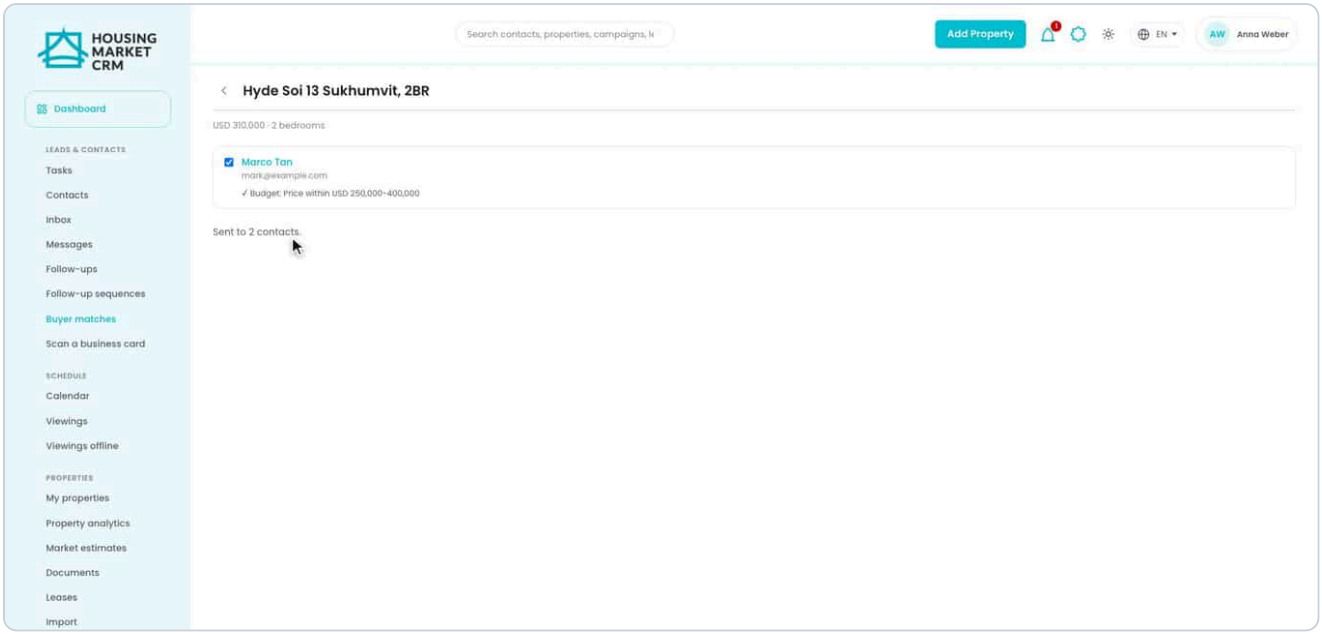
ภาพที่ 14.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 การจับคู่มาจากความต้องการของผู้ซื้อในลูกค้าเป้าหมายของคุณ



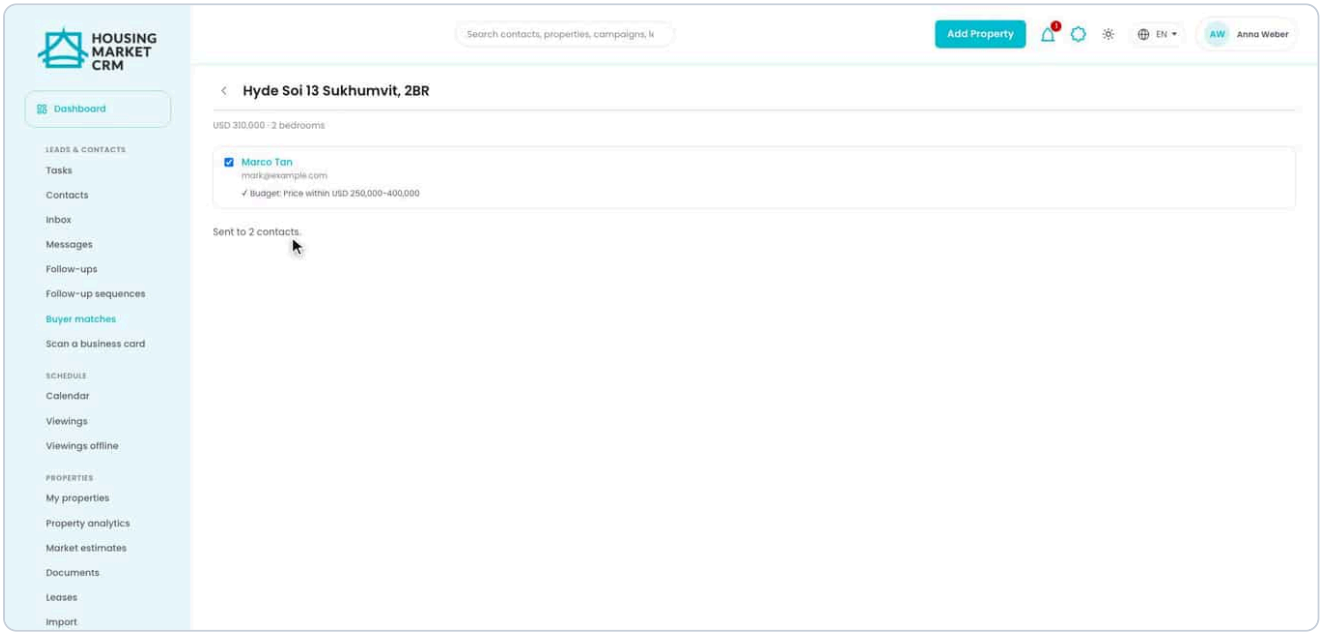
ภาพที่ 14.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 คลิก Send to เพื่อส่งประกาศให้พวกเขา



ภาพที่ 14.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 ผู้ซื้อของคุณได้รู้ข่าวบ้านหลังนั้นก่อนใคร



ภาพที่ 14.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ดูได้ไหมว่าลูกค้าเป้าหมายเข้าชมประกาศใดบ้าง	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

15 บทที่ 15

การให้คะแนนลูกค้าเป้าหมาย

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Pro ลูกค้าเป้าหมายทุกรายบนบอร์ดมีคะแนน และเมื่อเปิดดูจะเห็นรายละเอียดว่าสัญญาณใดทำให้คะแนนสูงขึ้น สัญญาณใดฉุดคะแนนไว้ และสัญญาณใดวัดไม่ได้

การให้คะแนนลูกค้าเป้าหมายใส่คะแนนให้ทุกการ์ดบนบอร์ดลูกค้าเป้าหมาย และจัดเรียงบอร์ดตามคะแนนนั้น ผู้ซื้อที่มีแนวโน้มจะตัดสินใจมากที่สุดจึงเป็นกลุ่มแรกที่คุณเห็น ฟีเจอร์นี้เป็นส่วนหนึ่งของ Pro

คะแนนสร้างจากสิ่งที่ลูกค้าเป้าหมายและคุณได้ทำจริง และทุกสัญญาณจะแสดงเมื่อคุณเปิดดูรายละเอียด

- ลูกค้าเป้าหมายได้รับการตอบกลับเร็วเพียงใด
- ผู้ซื้อมีส่วนร่วมกับข้อความของคุณมากเพียงใด
- มีความเคลื่อนไหวกับลูกค้าเป้าหมายล่าสุดเมื่อใด
- ลูกค้าเป้าหมายอยู่ในขั้นตอนใดของไปป์ไลน์
- พฤติกรรมของผู้ซื้อบนพอร์ทัล ในกรณีที่ทราบ

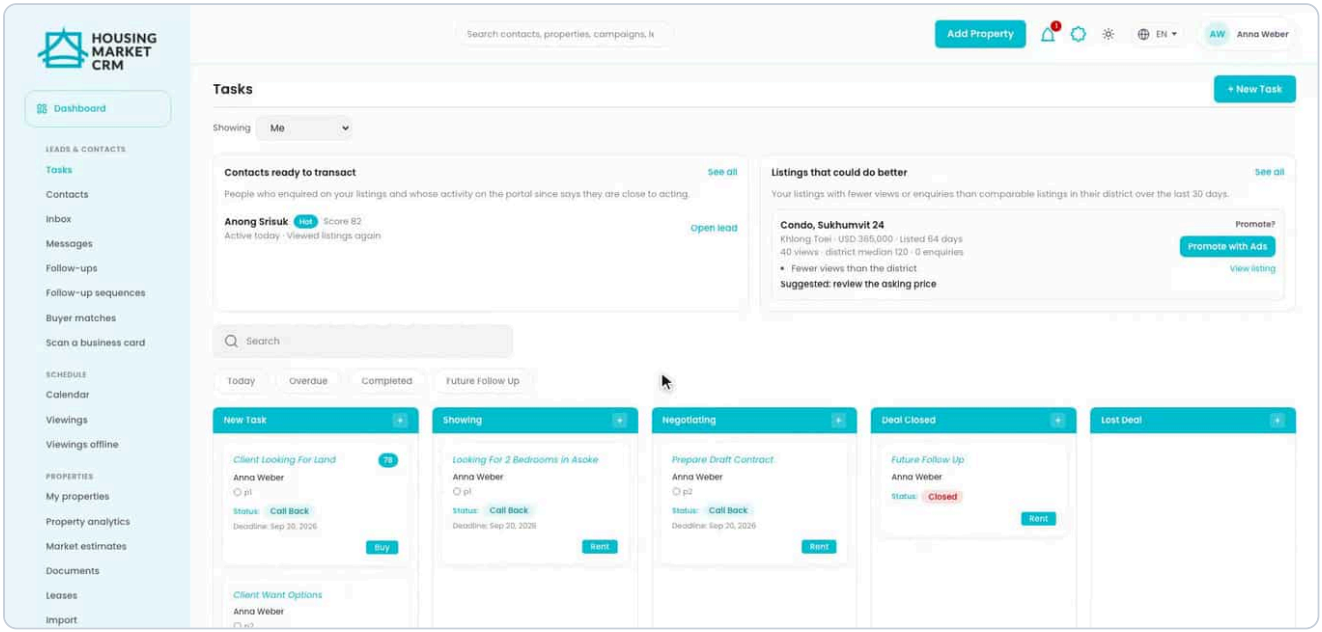
สัญญาณที่วัดไม่ได้จะไม่ถูกนำมาคิด แทนที่จะนับเป็นผลเสียต่อลูกค้าเป้าหมาย และรายละเอียดจะบอกว่ามีข้อมูลให้ใช้มากน้อยเพียงใด คะแนนที่สร้างจากสัญญาณส่วนใหญ่จะมีเครื่องหมายระบุไว้ ตัวเลขสูงที่มาจากสัญญาณเดียวจึงไม่ถูกนำเสนอเหมือนตัวเลขสูงที่มาจากทุกสัญญาณ

น้ำหนักของแต่ละสัญญาณเป็นดุลยพินิจที่ระบุไว้อย่างเปิดเผยเกี่ยวกับงานนายหน้าที่อยู่อาศัย ไม่ใช่โมเดลที่ผ่านการฝึก ซึ่งเป็นเหตุผลที่มีรายละเอียดให้ดู คุณจึงโต้แย้งเหตุผลเฉพาะข้อได้ แทนที่จะโต้แย้งตัวเลข ในแพ็กเกจฟรี บอร์ดทำงานเหมือนเดิม และคะแนนจะแสดงเป็นฟีเจอร์ Pro ที่ล็อกไว้

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **การให้คะแนนลูกค้าเป้าหมายทำงานอย่างไร**

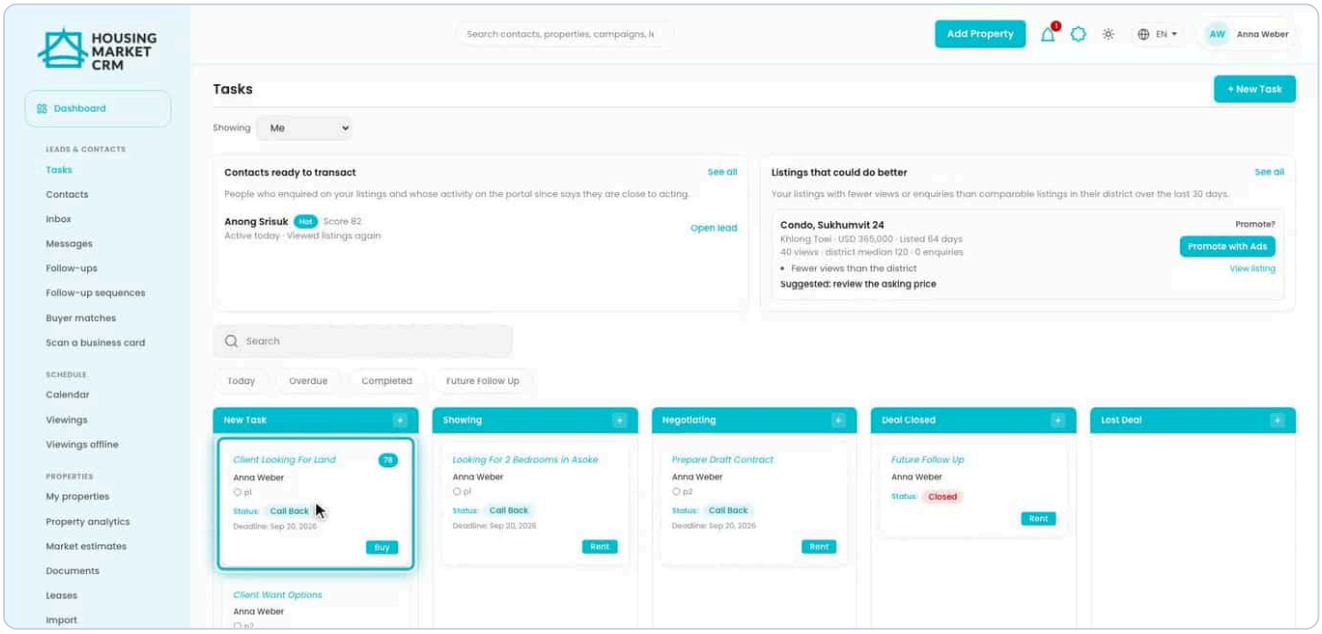
ทีละขั้นตอน

1 เปิด Tasks บอร์ดลูกค้าเป้าหมายของคุณ



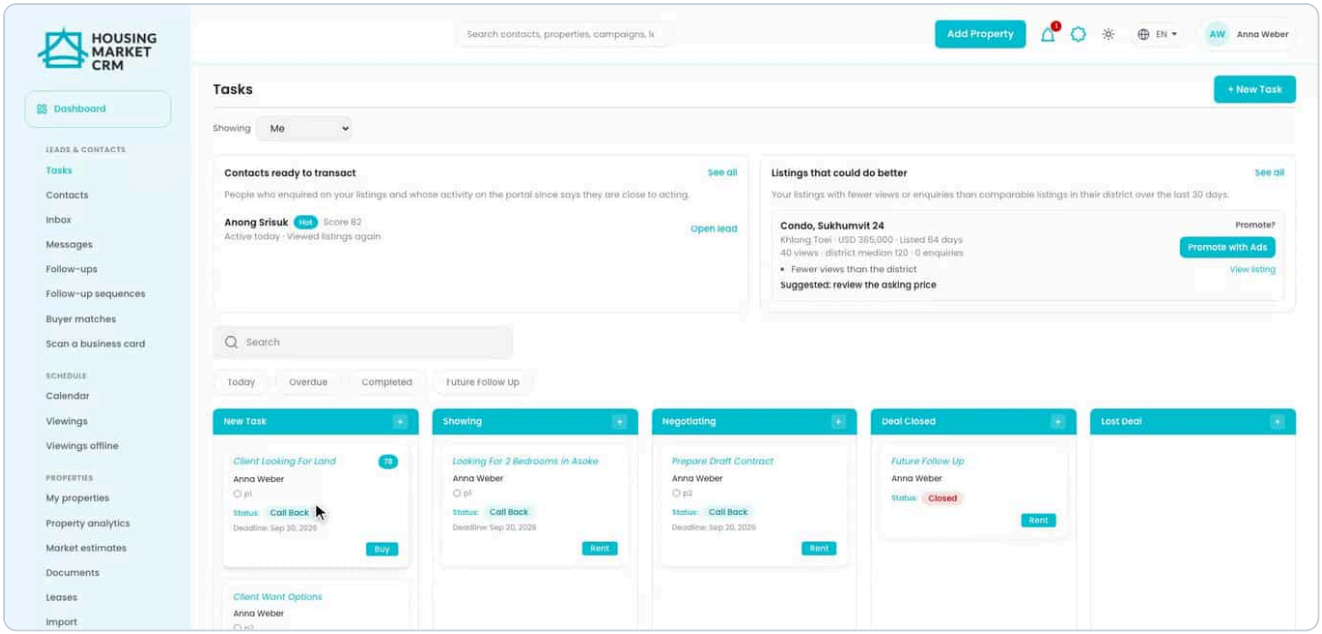
ภาพที่ 15.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 ลูกค้าเป้าหมายแต่ละรายมีคะแนน 0 ถึง 100



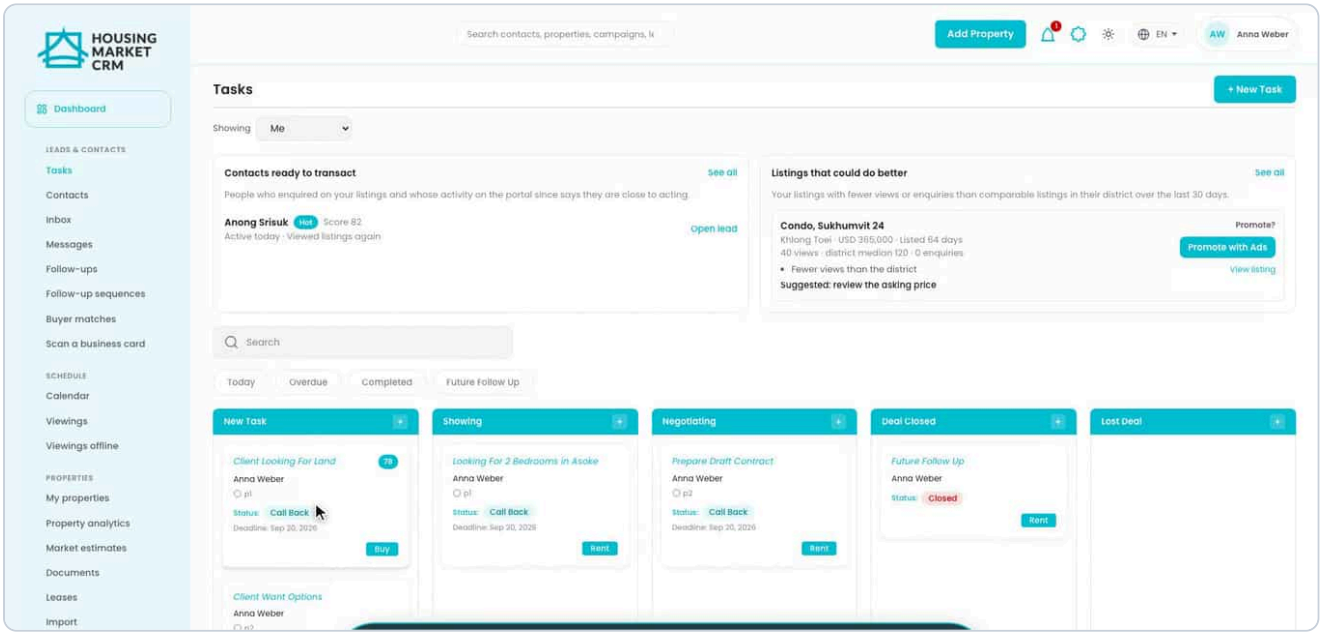
ภาพที่ 15.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 คลิกที่คะแนนเพื่อดูรายละเอียด



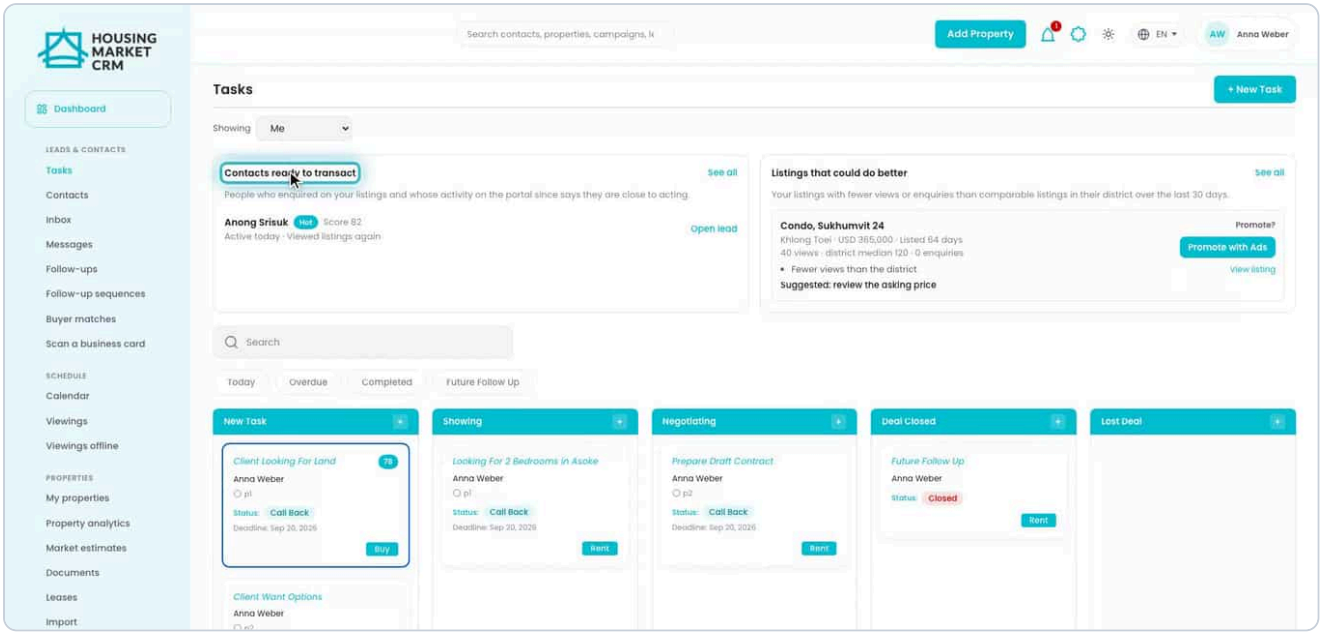
ภาพที่ 15.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 ความเร็วในการตอบ ความสนใจ และกิจกรรมล่าสุด นับรวมทั้งหมด



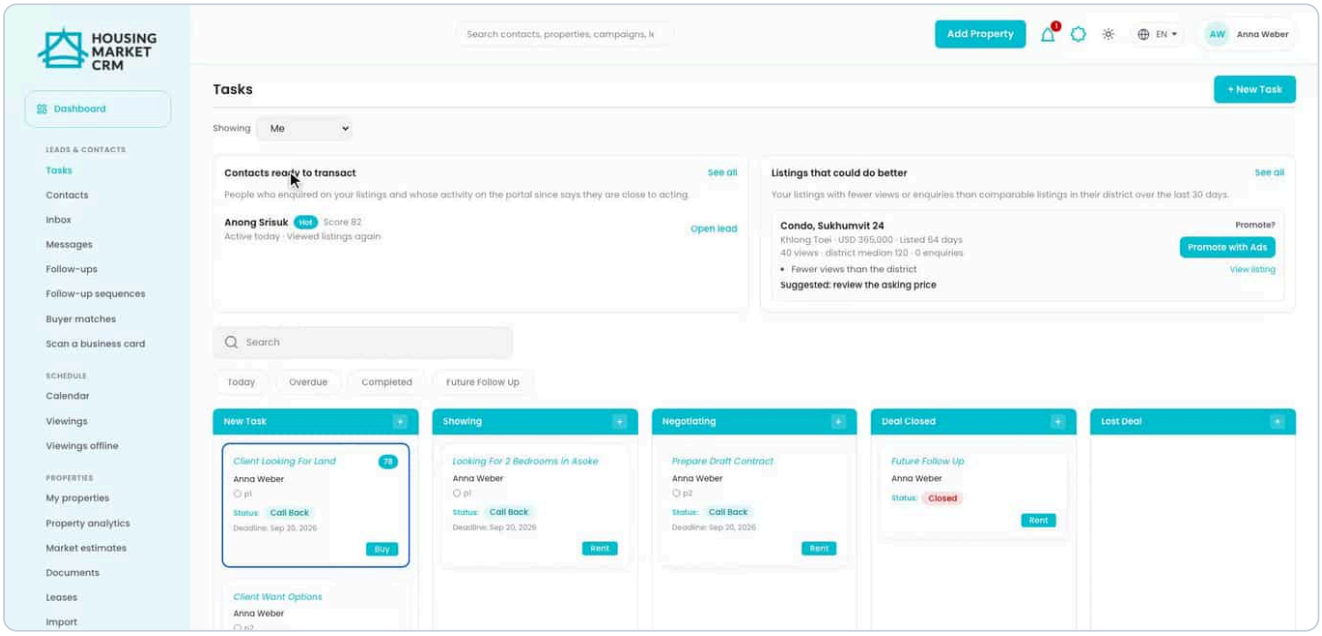
ภาพที่ 15.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 Contacts ready to transact รวมผู้ที่พร้อมที่สุด



ภาพที่ 15.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 เมื่อเวลาจำกัด โทรหาคะแนนสูงสุดก่อน



ภาพที่ 15.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ดูได้ไหมว่าลูกค้าเป้าหมายเข้าชมประกาศใดบ้าง	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-see-which-listings-a-lead-has-been-browsing

16 บทที่ 16

Reverse Matching

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Pro เมื่อประกาศของคุณเผยแพร่แล้ว CRM จะค้นหาผู้ติดต่อที่ประกาศนั้นตรงกับความต้องการ แจ้งให้คุณทราบ และให้คุณส่งประกาศถึงพวกเขาได้ในขั้นตอนเดียว เมื่อคุณยืนยันว่าพวกเขาขอรับอสังหาริมทรัพย์ที่ตรงกัน

การค้นหาตามปกติเริ่มจากผู้ซื้อแล้วมองหาประกาศที่เหมาะกับผู้ซื้อคนนั้น การจับคู่ย้อนกลับทำงานในทิศทางตรงข้าม คือ เริ่มจากประกาศแล้วค้นหาผู้ซื้อในรายชื่อของคุณที่น่าจะต้องการประกาศนั้น ฟีเจอร์นี้เป็นส่วนหนึ่งของ Pro

- บันทึกสิ่งที่ผู้ซื้อกำลังมองหาไว้ในลูกค้าเป้าหมายของผู้ซื้อคนนั้น — ตลาด ขายหรือเช่า ประเภทอสังหาริมทรัพย์ จำนวนห้องนอน จำนวนห้องน้ำ เมือง และงบประมาณ
- เมื่อประกาศของคุณเผยแพร่บนพอร์ทัล CRM จะตรวจประกาศนั้นกับความต้องการเหล่านั้น และแจ้งให้คุณทราบว่ามีรายการที่ตรงกัน
- เปิด ผู้ซื้อที่ตรงกัน ในเมนูด้านซ้าย ประกาศที่เผยแพร่อยู่ของคุณแต่ละรายการที่มีรายการตรงกันจะแสดงว่ามีผู้ติดต่อของคุณกี่คนที่ตรงกับประกาศนั้น เปิดประกาศหนึ่งรายการเพื่อดูว่าใครตรงและตรงในเรื่องใด
- ติ๊ก “ผู้ซื้อเหล่านี้ขอให้ฉันส่งอสังหาริมทรัพย์ที่ตรงกับสิ่งที่พวกเขากำลังมองหา” แล้วเลือก ส่งถึงผู้ติดต่อที่ตรงกัน

ต้องยืนยันทุกครั้งที่ส่ง ช่องนี้จะเริ่มต้นแบบไม่ติ๊กทุกครั้งและระบบจะไม่จำไว้ ปุ่มส่งจะใช้ไม่ได้จนกว่าจะติ๊ก และการยืนยันของคุณจะถูกบันทึกไว้กับการส่งครั้งนั้น

ผู้ซื้อจากพอร์ทัลเยอรมนี สเปน และไซปรัส

ผู้ซื้อที่สอบถามผ่านพอร์ทัลเยอรมนี สเปน หรือไซปรัส จะถูกรวมก็ต่อเมื่อคุณบันทึกความยินยอมของผู้ซื้อรายนั้นแล้ว เมื่อตัวประกาศเองอยู่บนพอร์ทัลใดพอร์ทัลหนึ่งในนั้น กฎเดียวกันจะใช้กับผู้ซื้อทุกคน จนกว่าจะบันทึก ผู้ซื้อจะแสดงสถานะ ต้องบันทึกความยินยอม และจะไม่รวมอยู่ในการส่ง

- เปิดลูกค้าเป้าหมายของผู้ซื้อ แล้วหาส่วน ประกาศที่ตรงกันทางอีเมล
- ติ๊ก “ผู้ซื้อรายนี้ยินยอมรับประกาศที่ตรงกันทางอีเมล”
- ในช่อง เขายินยอมอย่างไร ให้ระบุวิธีที่ผู้ซื้อยินยอม เช่น “ขอทางอีเมลเมื่อวันที่ 3 ตุลาคม” แล้วเลือก บันทึกความยินยอม

วันที่ บันทึกของคุณ และผู้ที่บันทึก จะถูกเก็บไว้ในข้อมูลผู้ติดต่อ ปุ่ม ลบความยินยอม ใช้นำความยินยอมนั้นออก

ใครถูกข้าม และผู้ซื้อหยุดรับอีเมลเหล่านี้ได้อย่างไร

ผู้ซื้อจะได้รับอีเมลแบบนี้จากบัญชีของคุณไม่เกิน 3 ฉบับในช่วง 7 วันใดก็ตาม ผู้ซื้อที่ได้รับครบ 3 ฉบับแล้วจะแสดงสถานะครบจำนวนต่อสัปดาห์แล้ว และจะถูกข้ามในครั้งนั้น

ผู้ซื้อที่ตรงกันแต่ส่งอีเมลถึงไม่ได้ — ไม่มีผู้ติดต่อในลูกค้าเป้าหมายนั้น ผู้ติดต่อไม่มีที่อยู่อีเมล ผู้ซื้อยกเลิกรับอีเมลจากคุณแล้ว ที่อยู่อีเมลถูกระงับหลังอีเมลตีกลับ การร้องเรียน หรือการยกเลิกรับข่าวสาร ผู้ซื้อต้องมีการบันทึกความยินยอม หรือผู้ซื้อได้รับครบจำนวนต่อสัปดาห์แล้ว — จะแสดงชื่อบนหน้าจอพร้อมเหตุผล แทนที่การส่งจะไปถึงคนจำนวนน้อยกว่าที่แสดงให้คุณเห็นโดยไม่แจ้ง

อีเมลจะส่งออกในชื่อของคุณผ่านพอร์ทัล และการตอบกลับจะส่งตรงถึงอีเมลของคุณเอง ในเนื้อหาอีเมลไม่มีลิงก์ยกเลิกรับข่าวสาร แต่แอปอีเมลของผู้ซื้อจะแสดงตัวเลือกยกเลิกรับข่าวสารแบบคลิกเดียวของแอปเอง และส่วนท้ายอีเมลจะบอกให้ผู้ซื้อใช้ตัวเลือกนั้นหรือตอบกลับอีเมล การยกเลิกรับข่าวสารจะหยุดอีเมลถึงที่อยู่นั้นจากเอเจนต์ทุกคน ไม่ใช่เฉพาะจากคุณ

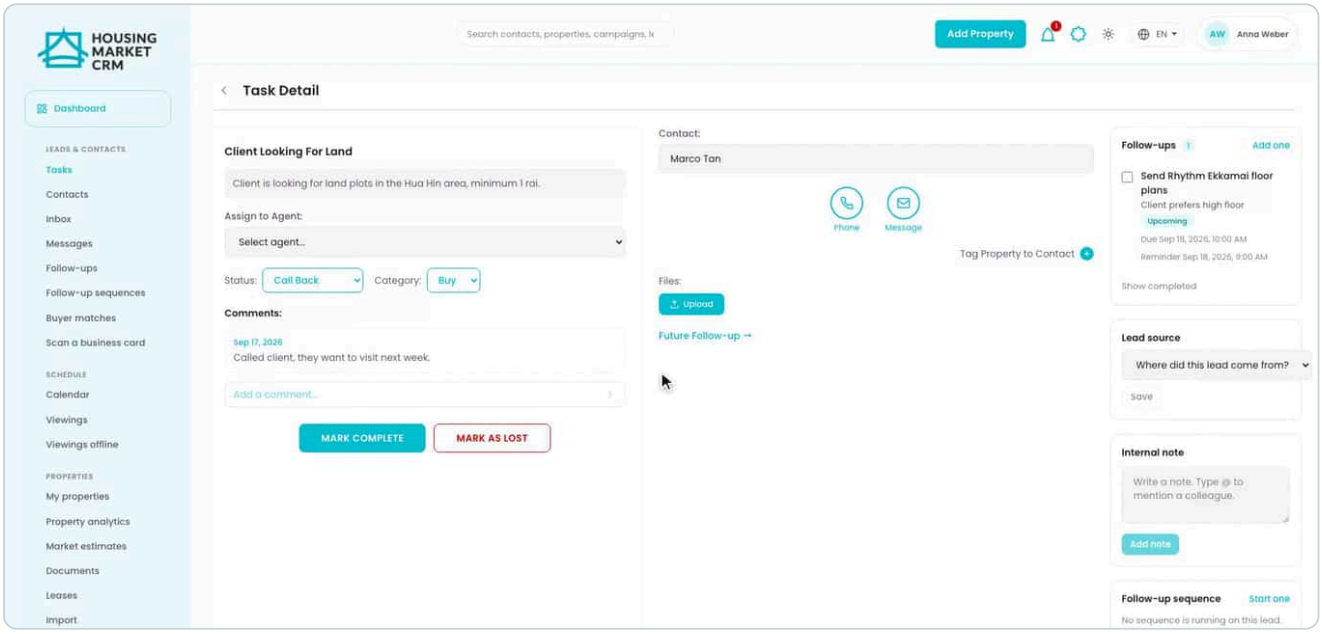
ผู้ซื้อที่ตรงกัน อยู่ในเมนูของทุกแพ็กเกจ ในแพ็กเกจ Free หน้านี้จะอธิบายว่าฟีเจอร์นี้ทำอะไร และเสนอ Pro แทนการแสดงรายการ

ประกาศจะถือว่าเผยแพร่แล้วเมื่อพอร์ทัลอนุมัติ ไม่ว่าคุณจะเพิ่มประกาศบนพอร์ทัลหรือเผยแพร่จาก CRM

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **การจับคู่ย้อนกลับทำงานอย่างไร**

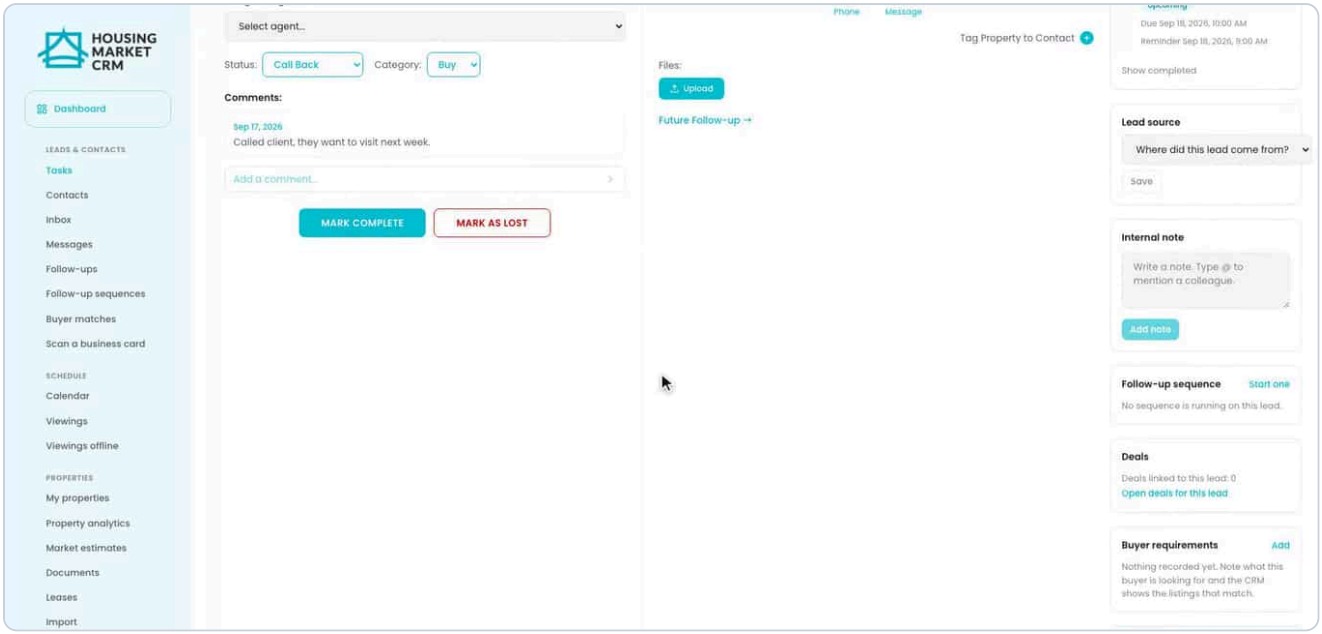
ทีละขั้นตอน

1 เปิดลูกค้าเป้าหมายของผู้ซื้อ



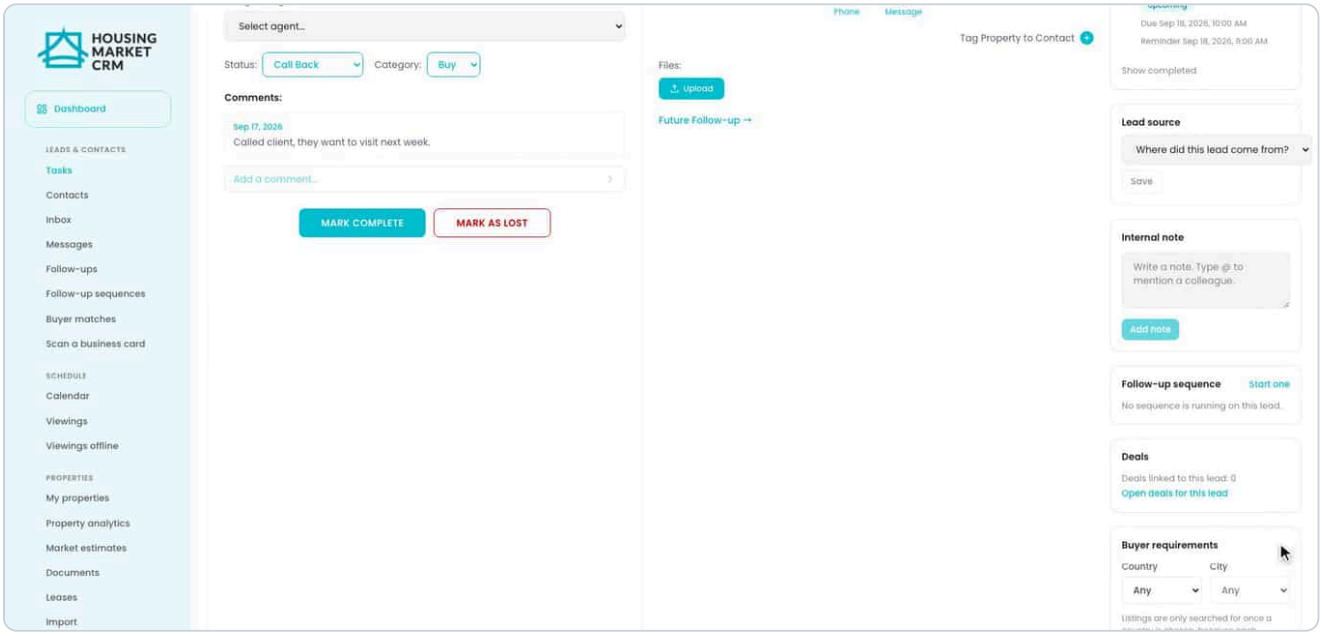
ภาพที่ 16.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 หา Buyer requirements



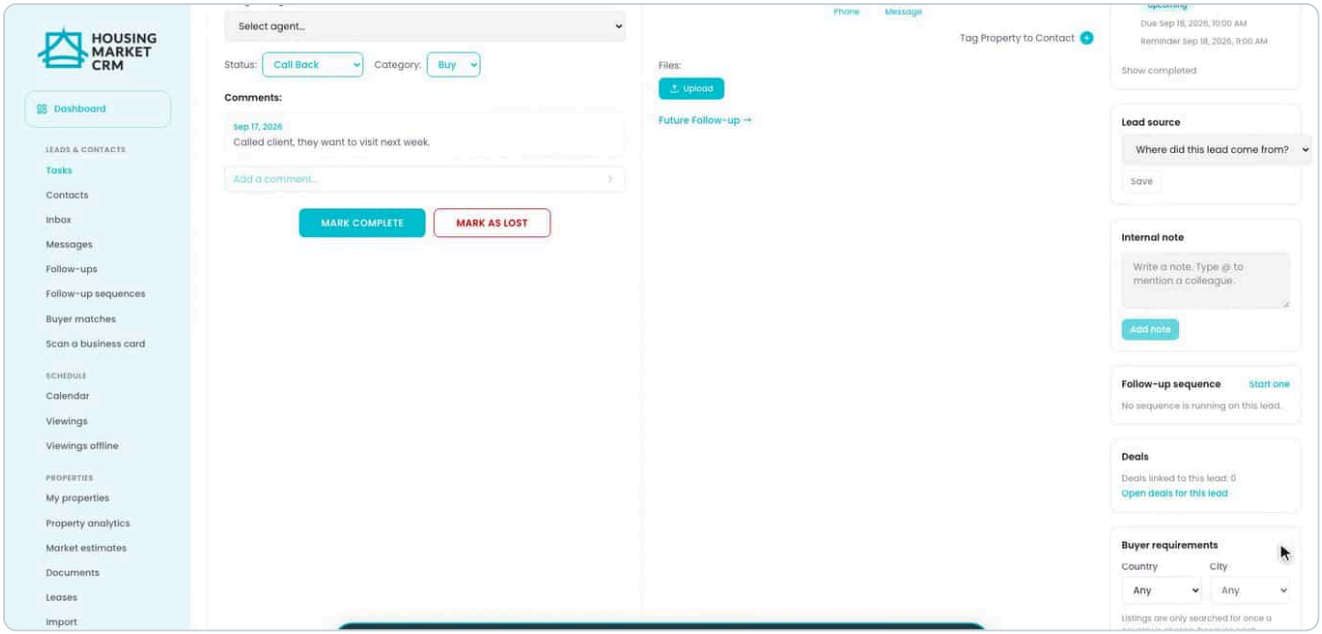
ภาพที่ 16.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 คลิก Add



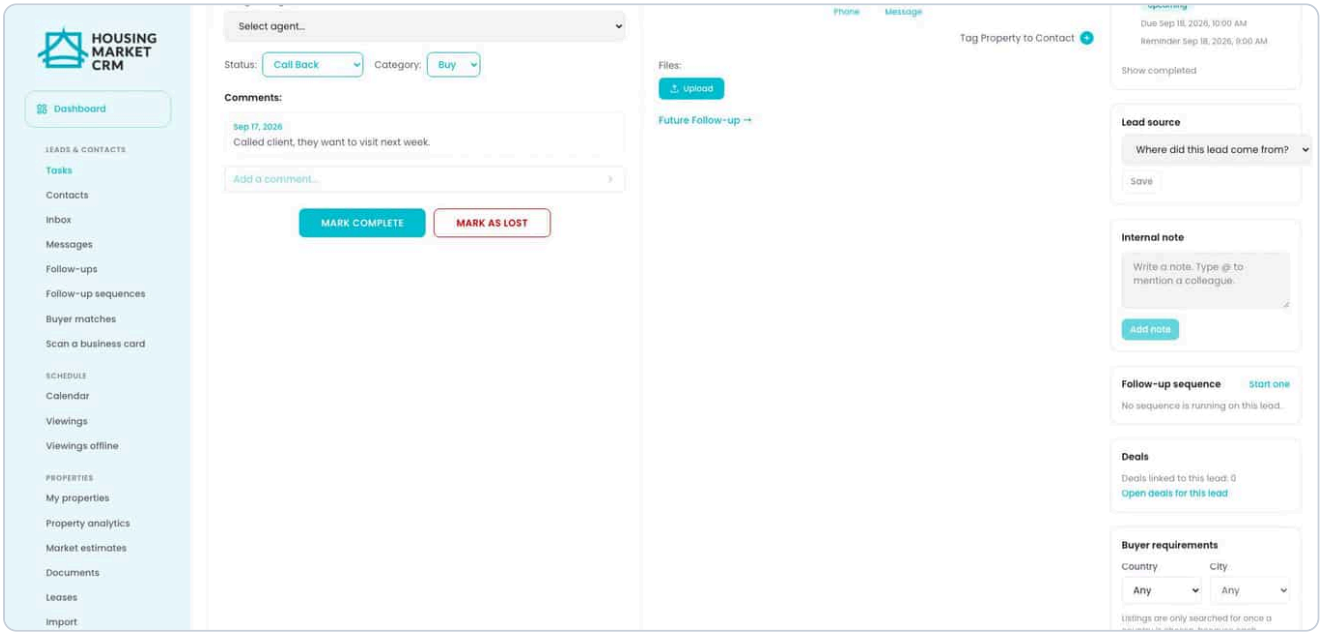
ภาพที่ 16.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 กำหนดประเทศ เมือง งบประมาณ ประเภทอสังหาริมทรัพย์ และซื้อหรือเช่า



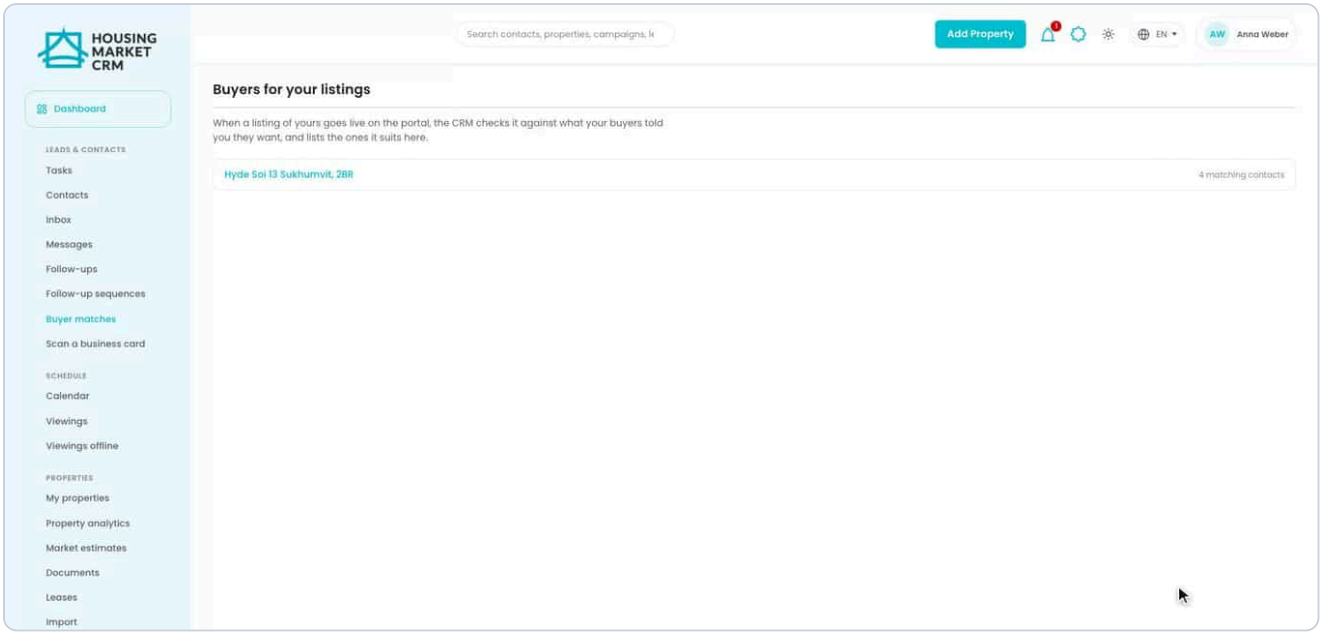
ภาพที่ 16.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 กรอกงบประมาณต่ำสุด และสูงสุด



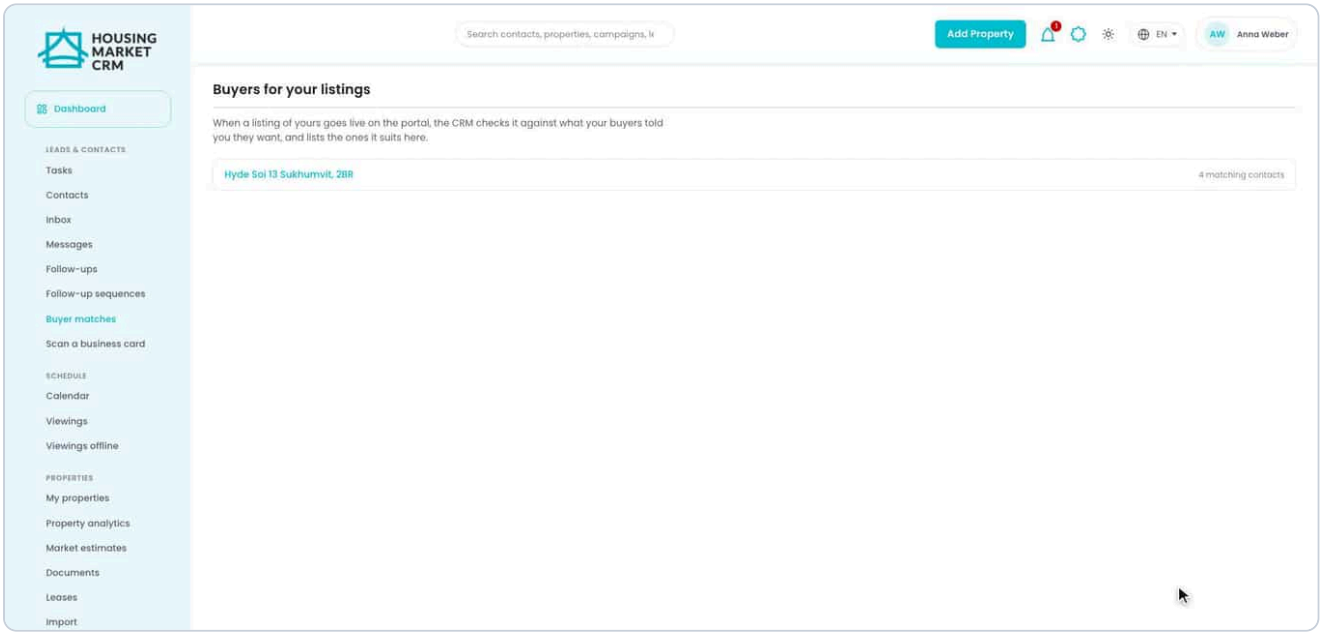
ภาพที่ 16.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 บันทึกความต้องการ



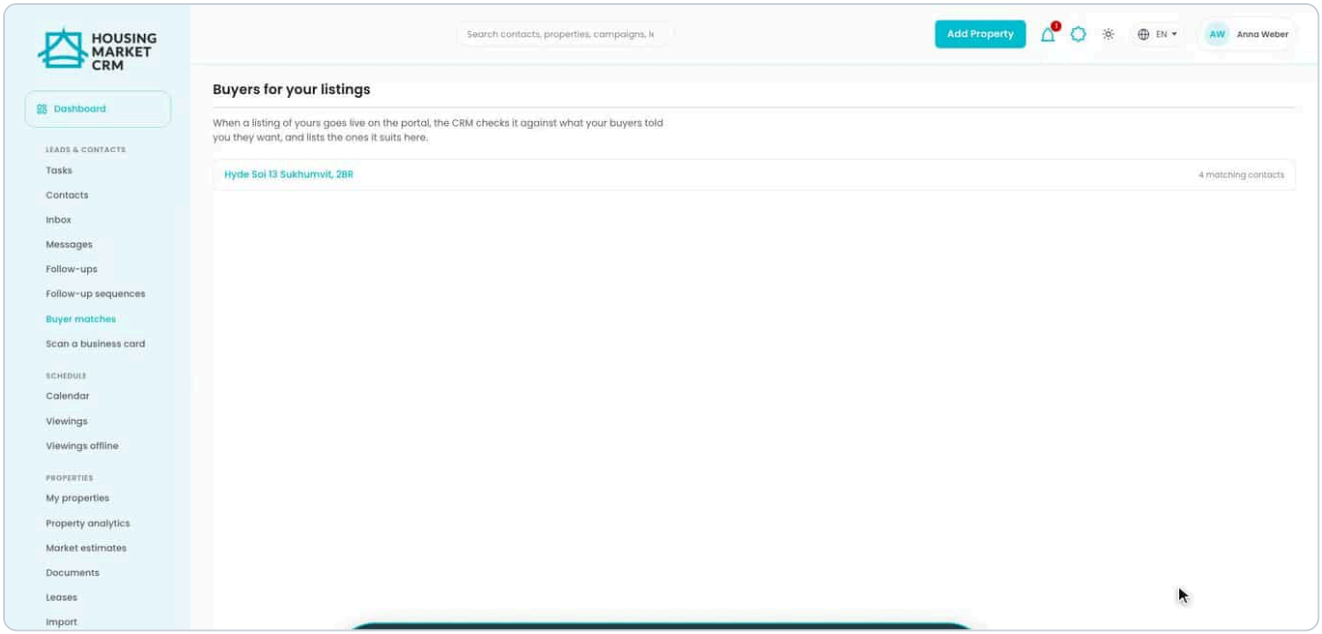
ภาพที่ 16.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 ผู้ซื้อที่ตรงกันจะปรากฏใต้ Buyer matches



ภาพที่ 16.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 เมื่อประกาศที่ตรงกันเผยแพร่ ผู้ซื้อรายนี้จะถูกแสดงไว้



ภาพที่ 16.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

จัดการผู้ติดต่อทั้งหมดของฉันได้ไหม — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-manage-all-my-contacts

17 บทที่ 17

Follow-up Sequences

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Pro ลำดับการติดตามคือจังหวะการติดตามที่คุณกำหนดไว้ครั้งเดียว เมื่อลงทะเบียนลูกค้าเป้าหมายเข้าลำดับ ขั้นตอนถัดไปแต่ละขั้นจะเข้ามาอยู่ในรายการการติดตามของคุณเมื่อถึงกำหนด

การติดตามแบบเดี่ยวใช้ได้ฟรีและจะฟรีตลอดไป คือกำหนดวันให้ลูกค้าเป้าหมาย แล้ว CRM จะเตือนคุณ ลำดับการติดตามคือเทมเพลตที่ทำสิ่งนั้นแทนคุณซ้ำแล้วซ้ำเล่า — โทรในวันแรก ส่งประกาศในอีกไม่กี่วันต่อมา ติดต่อสอบถามในสัปดาห์ถัดไป — กำหนดไว้ครั้งเดียวและใช้กับลูกค้าเป้าหมายรายใดก็ได้ที่คุณลงทะเบียน ลำดับการติดตามเป็นส่วนหนึ่งของ Pro

เมื่อขั้นตอนหนึ่งถึงกำหนด ขั้นตอนนั้นจะกลายเป็นการติดตามปกติในรายการของคุณ พร้อมการแจ้งเตือนเมื่อถึงกำหนดและเลยกำหนดเช่นเดียวกับรายการอื่น ลำดับการติดตามไม่ได้ส่งอีเมลหรือข้อความเอง แต่ทำให้ขั้นตอนถัดไปอยู่ตรงหน้าคุณในวันที่ถูกต้อง จึงไม่มีสิ่งใดต้องพึ่งความจำ

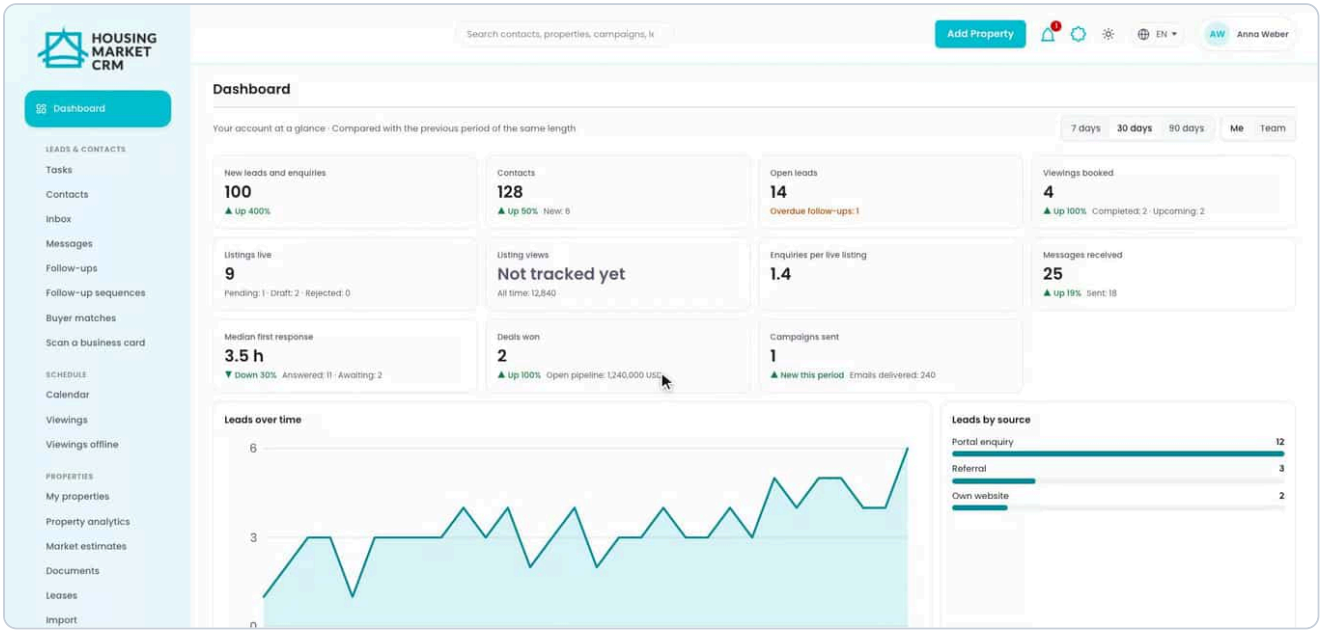
ลำดับการติดตามใส่ขั้นตอนลงในรายการของคุณเอง ส่วนการส่งอีเมลประกาศใหม่ให้ลูกค้าเป้าหมายที่เงียบไปโดยอัตโนมัติคือการดูแลลีด — ดู "การดูแลลีดทำงานอย่างไร"

หากบัญชีลดระดับต่ำกว่า Pro ลำดับการติดตามที่ทำงานอยู่แล้วจะยังสร้างขั้นตอนต่อไป งานที่คุณวางแผนไว้จึงไม่หายไปโดยไม่แจ้ง การสร้างลำดับการติดตามใหม่และการลงทะเบียนลูกค้าเป้าหมายรายใหม่ต้องใช้ Pro อีกครั้ง

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ลำดับการติดตามคืออะไร**

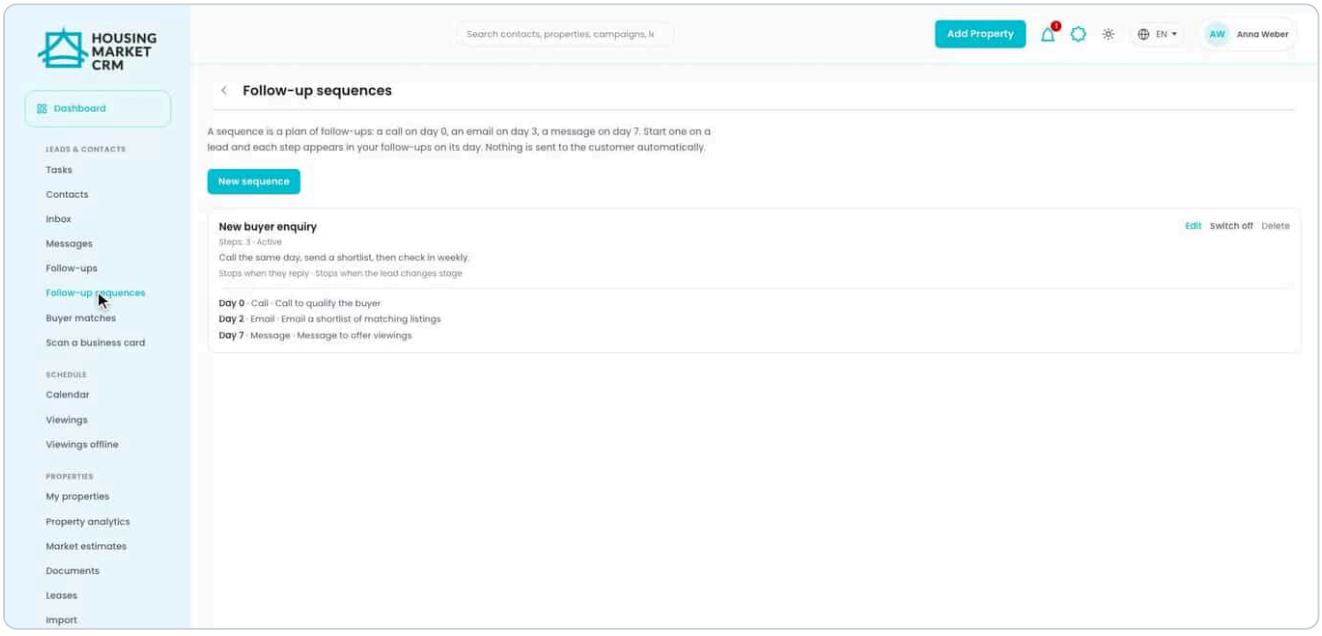
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



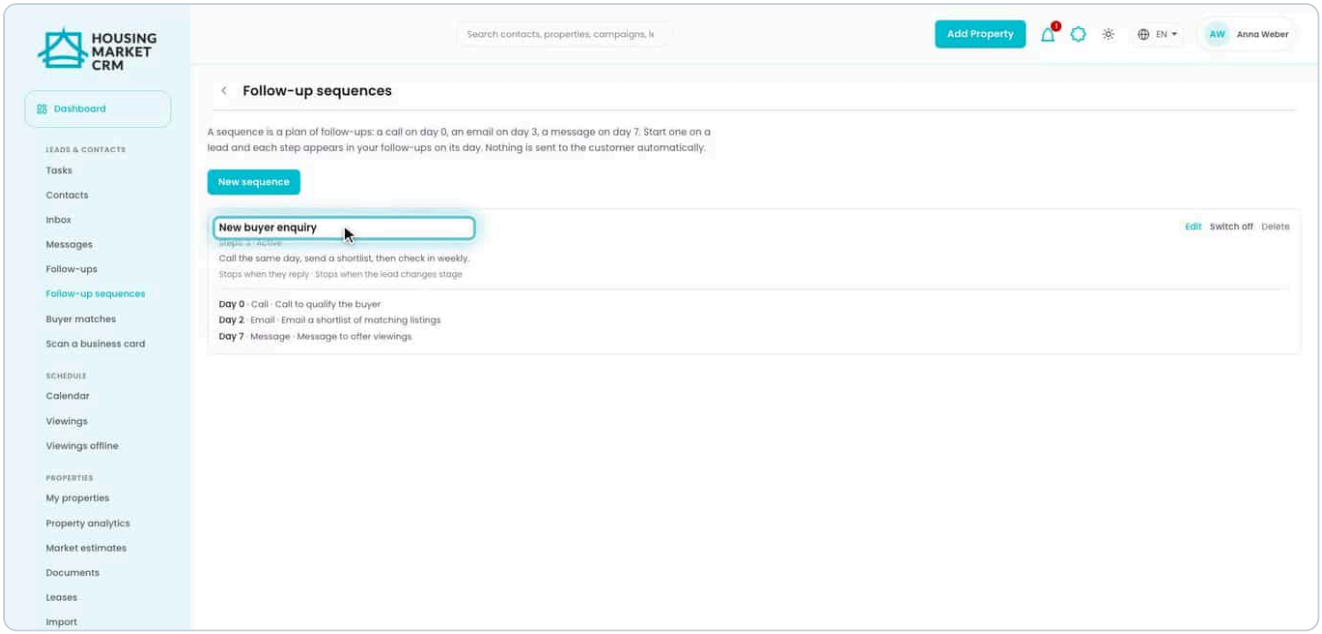
ภาพที่ 17.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Follow-up sequences ในเมนูด้านซ้าย



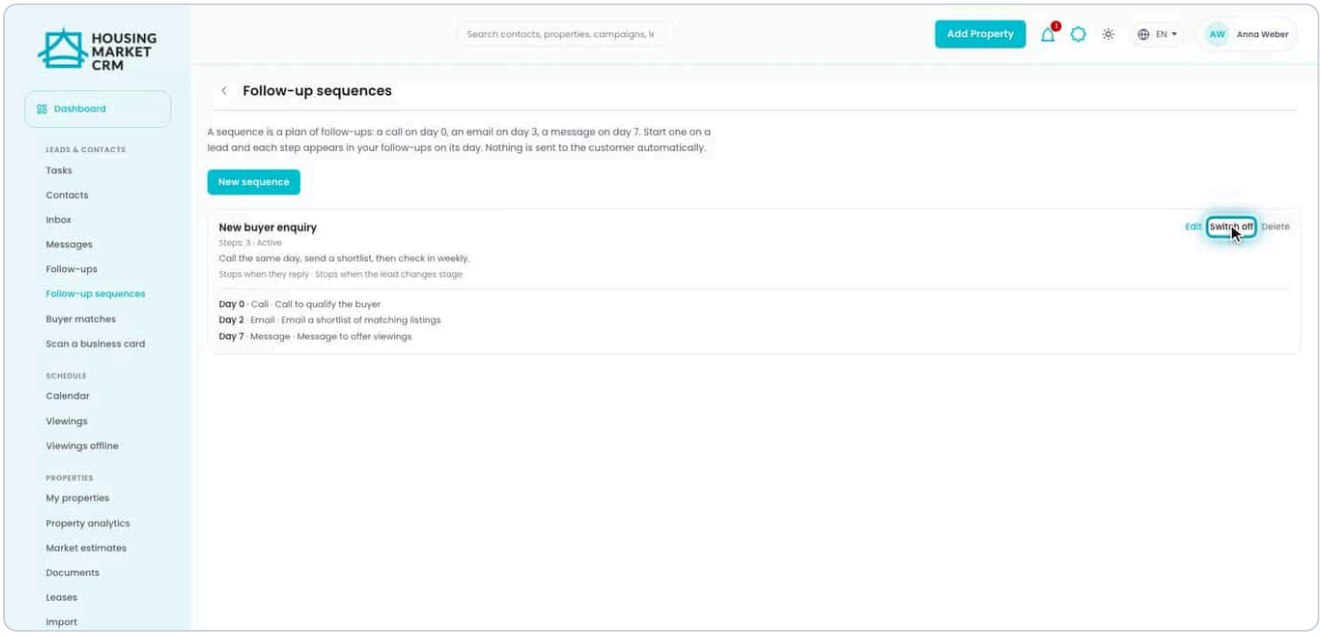
ภาพที่ 17.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ลำดับคือชุดขั้นตอนการติดตาม



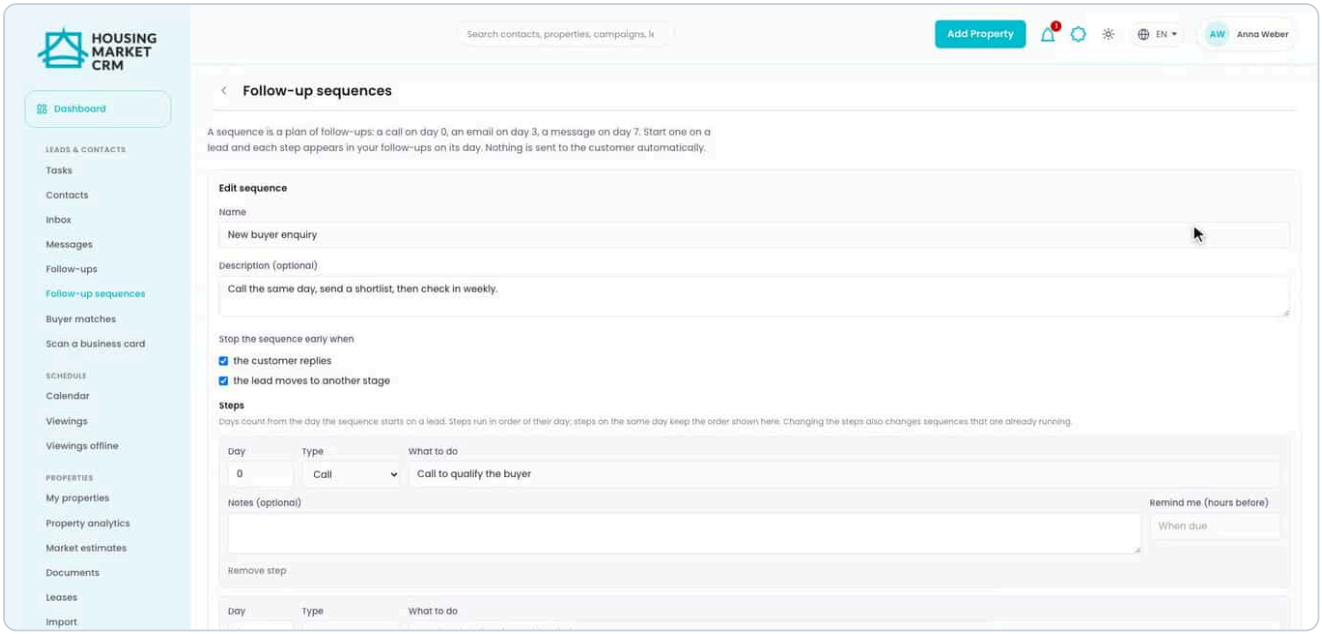
ภาพที่ 17.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 ใช้ Switch off เพื่อหยุดลำดับชั่วคราว



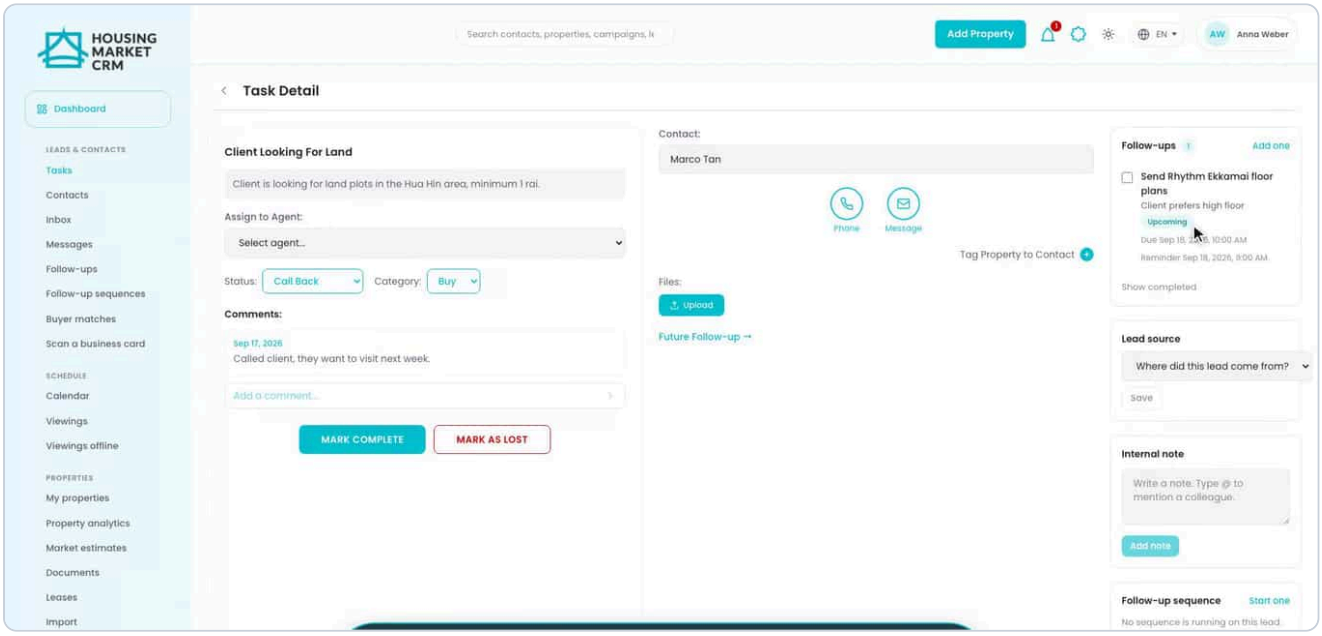
ภาพที่ 17.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 คลิก Edit เพื่อแก้ไขขั้นตอน



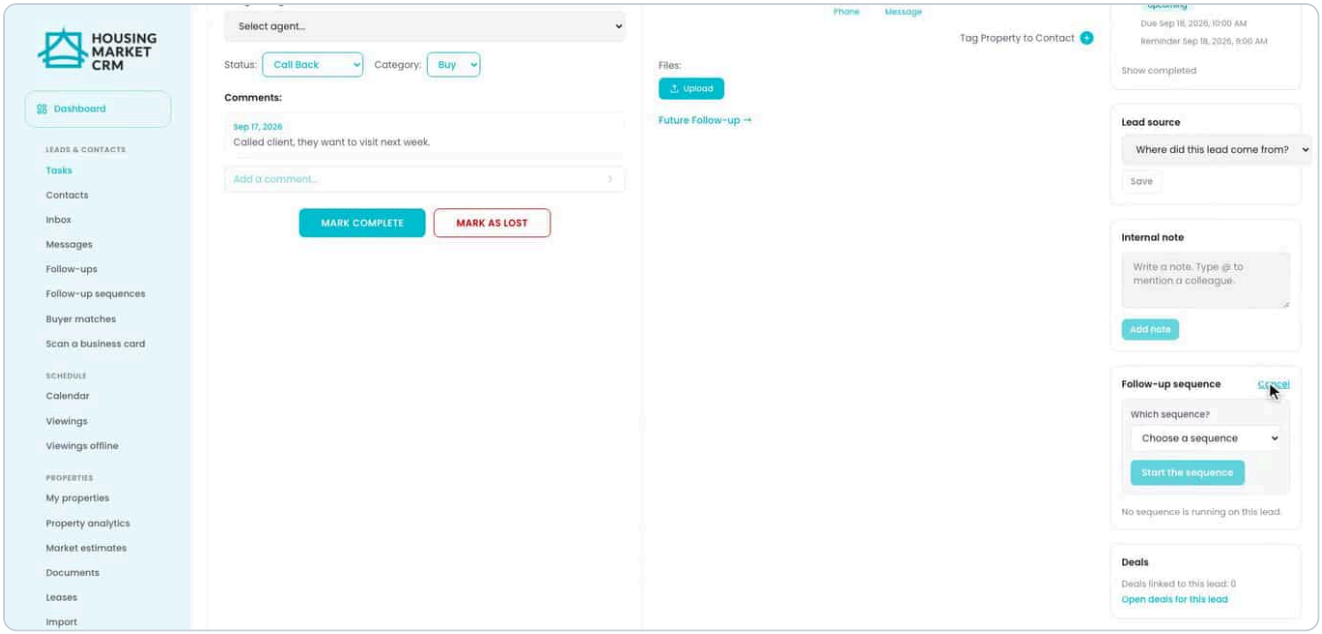
ภาพที่ 17.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 กำหนดสิ่งที่จะเกิดในแต่ละขั้นตอน และอีกกี่วันถัดไป



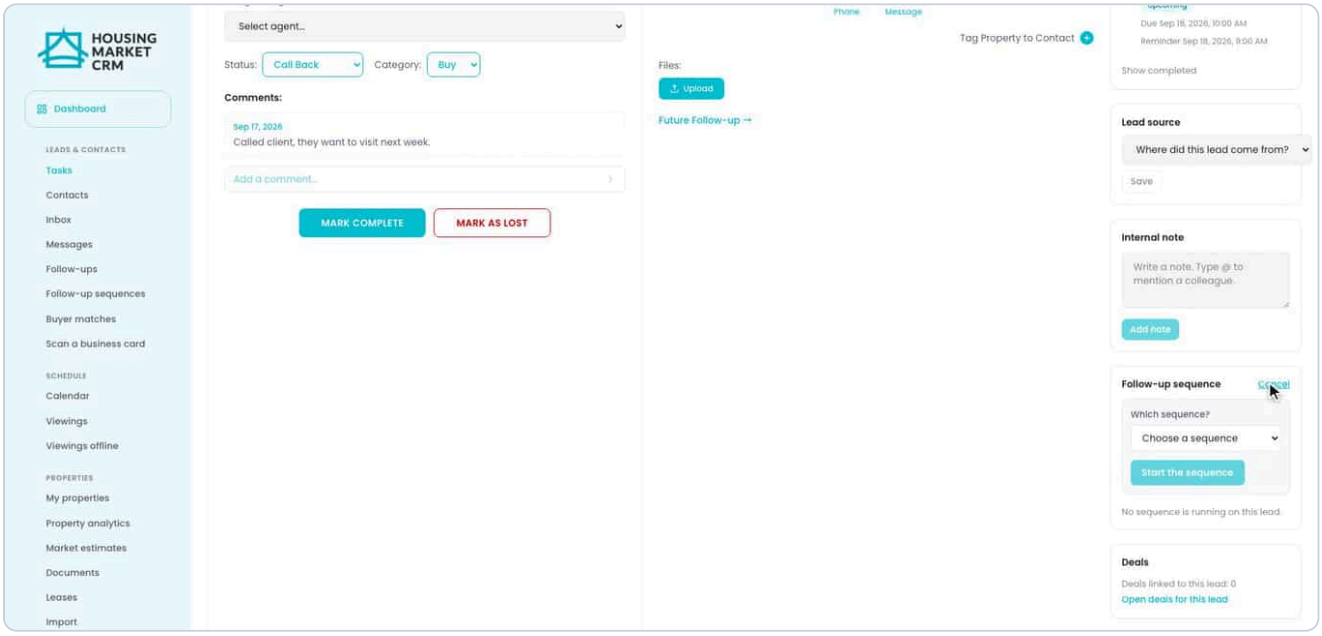
ภาพที่ 17.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 ที่ลูกค้าเป้าหมาย หา Follow-up sequence แล้วคลิก Start one



ภาพที่ 17.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 ทุกขั้นตอนจะทำงานตามกำหนดเวลา



ภาพที่ 17.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

เคล็ดลับ มี การติดตามจะเตือนคุณเมื่อถึงกำหนด เว้นแต่คุณจะยกเลิกการเลือก "แจ้งเตือนเมื่อถึงกำหนด" และ CRM จะแจ้งเตือนคุณอีกครั้งหากยังเปิดค้างอยู่หนึ่งวันหลังจากนั้น

ศูนย์ช่วยเหลือ: CRM มีการเตือนไหม

18 บทที่ 18

ดูแลลูกค้าเป้าหมายที่เงียบหายไป

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Pro การดูแลลีดจะส่งอีเมลประกาศใหม่ที่ตรงกันถึงผู้ติดต่อที่ลูกค้าเป้าหมายเงียบไป โดยใช้ความต้องการที่คุณบันทึกไว้ คุณเปิดใช้ได้ที่ การดูแลลีด และหยุดชั่วคราวเป็นรายผู้ติดต่อได้

เมื่อลูกค้าเป้าหมายที่มีการบันทึกความต้องการ — สิ่งที่ผู้ซื้อหรือผู้เช่ากำลังมองหา — เงียบไป การดูแลลีดจะส่งอีเมลประกาศใหม่ที่ตรงกับความต้องการนั้นถึงผู้ติดต่อรายนั้น ระบบตรวจสอบชั่วโมงละครั้ง ไม่ส่งประกาศเดิมถึงคนเดิมซ้ำ และเคารพการยกเลิกรับข่าวสาร ฟีเจอร์นี้เป็นส่วนหนึ่งของ Pro

การเปิดใช้งาน

- ในแถบด้านข้าง ใต้ การตลาด ให้เปิด การดูแลลีด
- ทำเครื่องหมาย ส่งประกาศที่ตรงกันให้ลีดที่เงียบ
- ตั้งค่า ถือว่าเงียบหลังจาก (วัน) ส่งอีเมลไม่เกินหนึ่งฉบับทุก (วัน) และ จำนวนประกาศต่ออีเมล
- หากต้องการ ให้เขียนหัวเรื่องอีเมลและข้อความเปิดของคุณเอง แล้วเลือก บันทึก

ผู้ติดต่อจะถือว่าเงียบก็ต่อเมื่อลูกค้าเป้าหมายที่ยังเปิดอยู่ของเขาไม่มีความเคลื่อนไหวใดเลยตามจำนวนวันดังกล่าว ไม่มีใครในทีมของคุณดำเนินการกับเขาในช่วงเวลานั้น และเขาไม่ได้ตอบกลับรายการทรัพย์ที่คัดไว้ แผง กิจกรรมการดูแลลีด ในหน้าเดียวกันแสดงอีเมลล่าสุด ลูกค้าเป้าหมายที่เงียบไปซึ่งมีการบันทึกความต้องการ และผู้ติดต่อที่คุณหยุดไว้ชั่วคราว

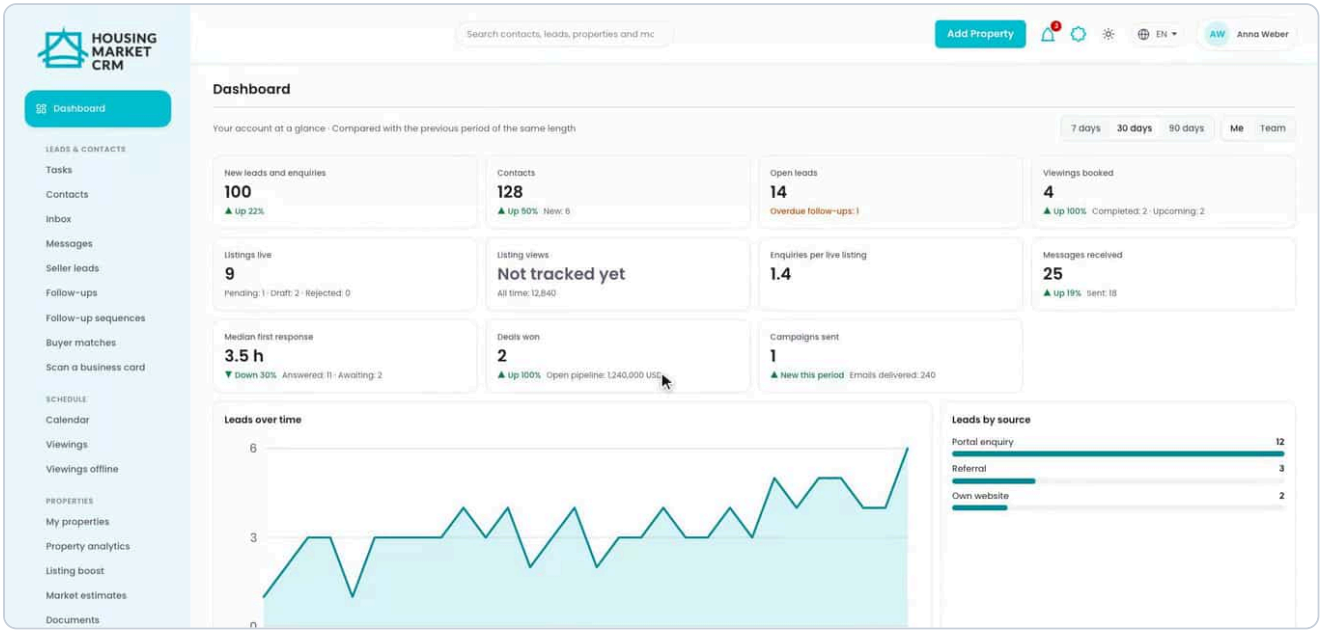
การหยุดชั่วคราวสำหรับผู้ติดต่อหนึ่งราย

เปิดผู้ติดต่อ แล้วในแผง ประกาศที่เหมาะสม ให้เลือก หยุดการดูแลลีด ส่วน ดูแลลีดต่อ จะเปิดใช้อีกครั้ง ประกาศที่คุณส่งเองจากแผงนั้นยังคงส่งออกไปได้ขณะที่การดูแลลีดหยุดอยู่

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **การดูแลลีดทำงานอย่างไร**

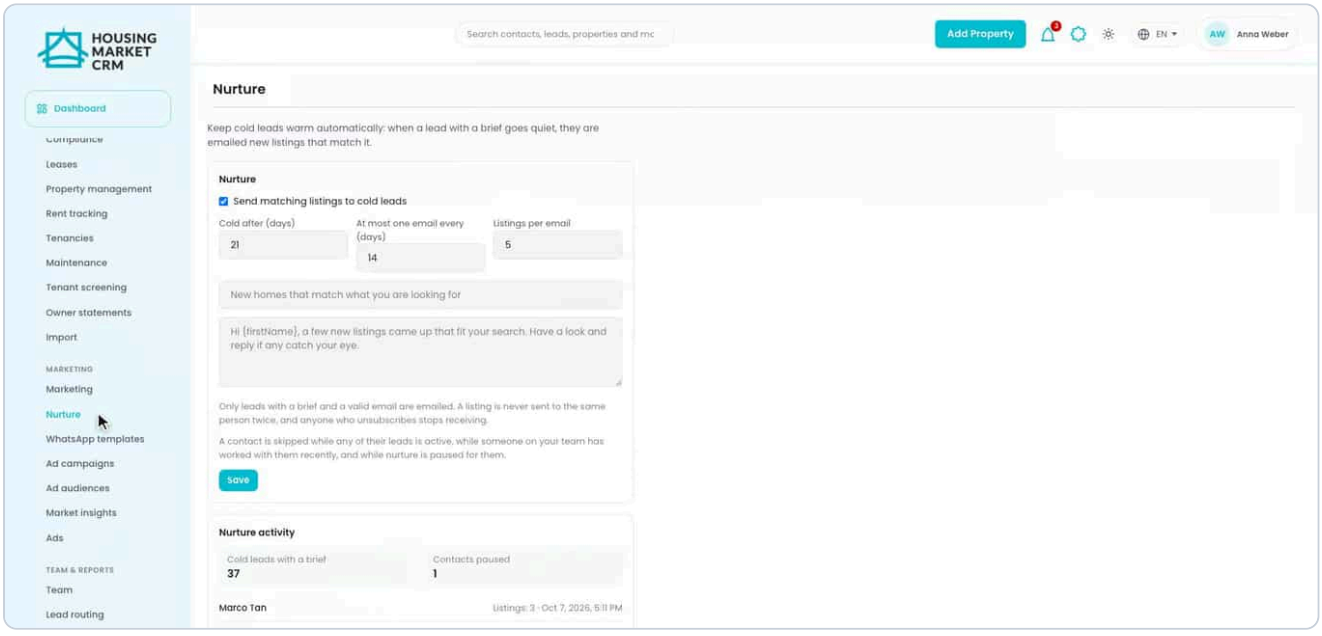
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



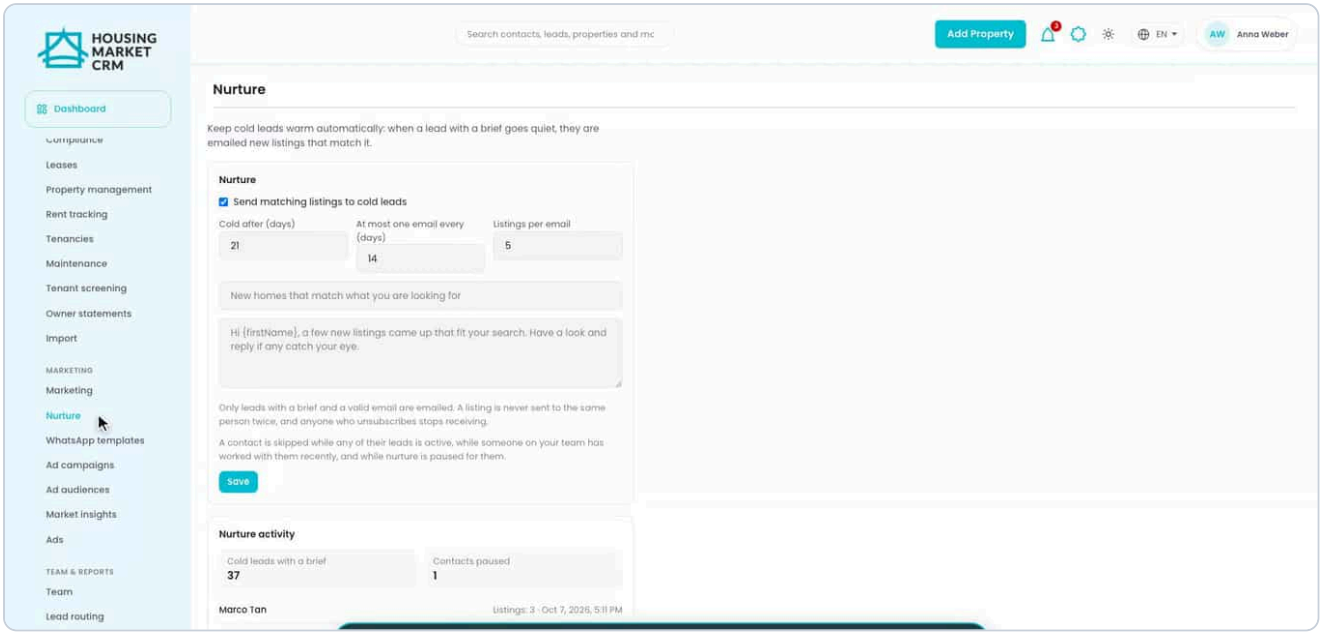
ภาพที่ 18.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก Nurture ในเมนูด้านซ้าย



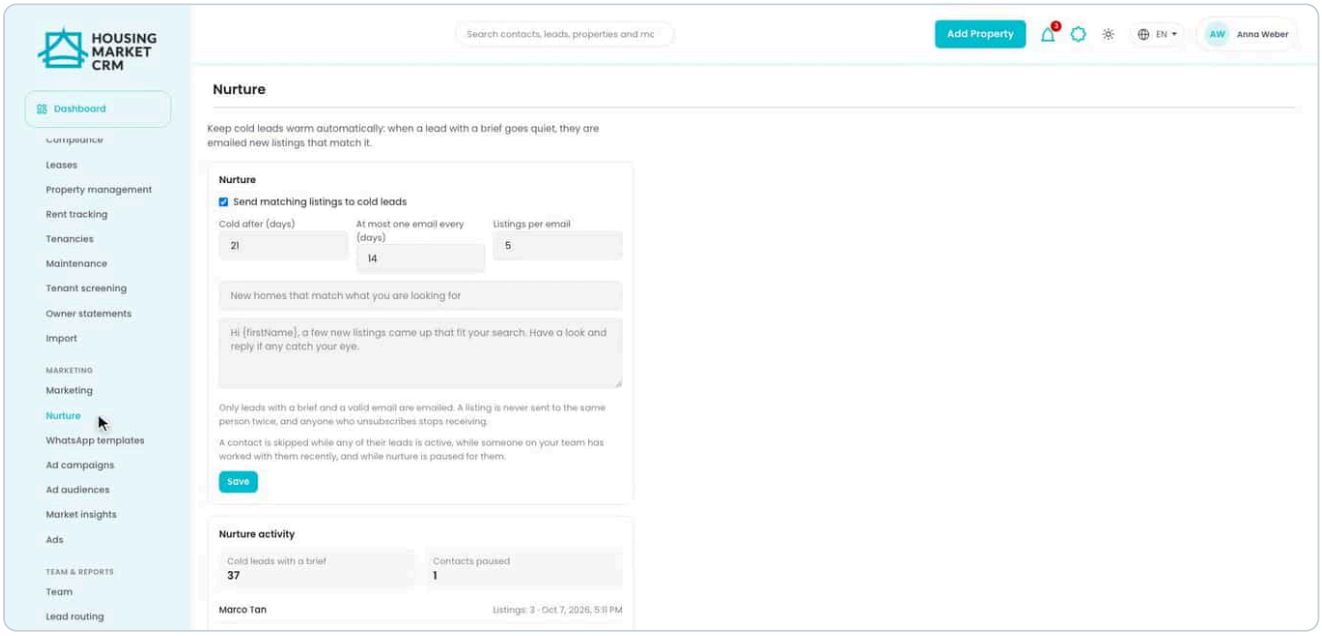
ภาพที่ 18.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 ลูกค้าเป้าหมายที่มีความต้องการบันทึกไว้เงียบหายไป และได้รับอีเมลประกาศที่ตรงกัน



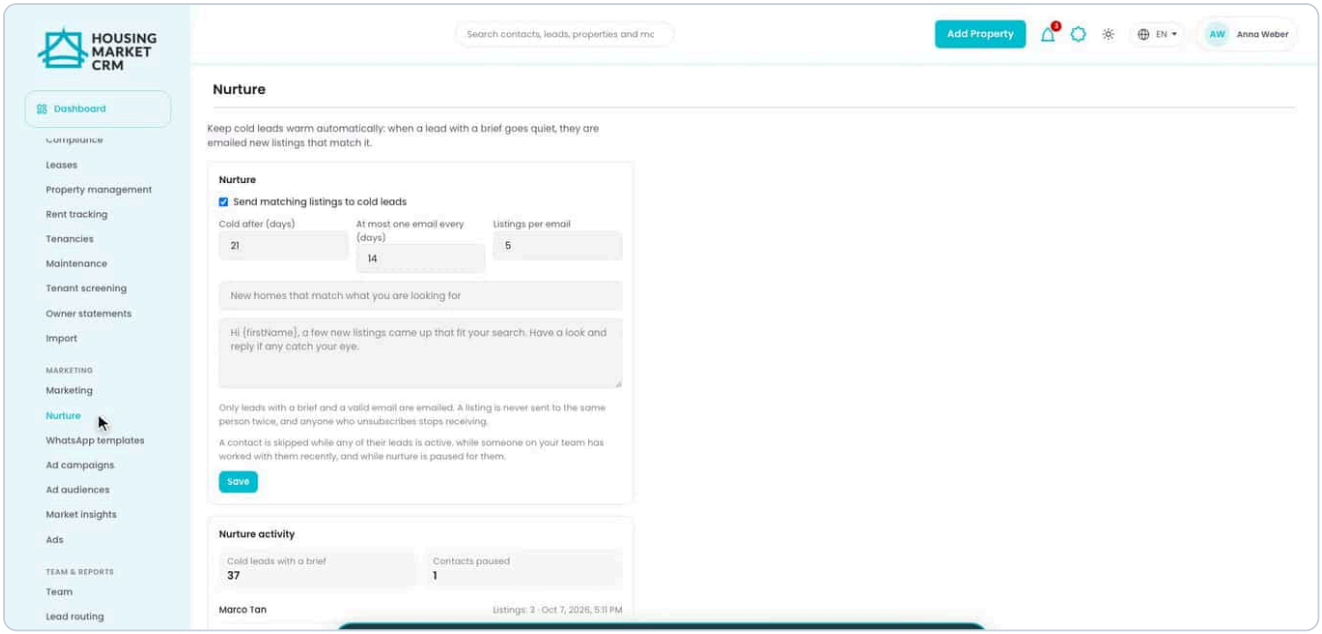
ภาพที่ 18.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 กำหนดว่าจะเริ่มเมื่อใด และเขียนถึงบ่อยแค่ไหน



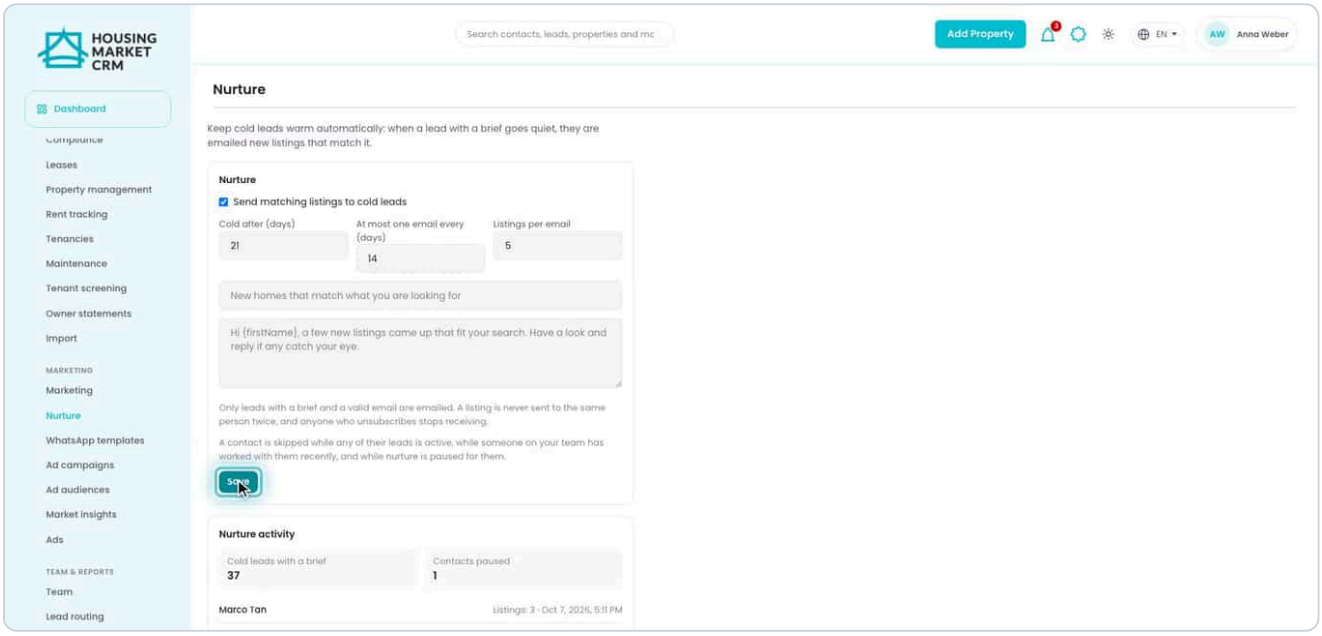
ภาพที่ 18.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 ตั้งให้ต่ำไว้ ประกาศที่ตรงกันหนึ่งรายการทุกสองสัปดาห์เป็นที่น่ายินดี สรุปรายสัปดาห์ไม่ใช่



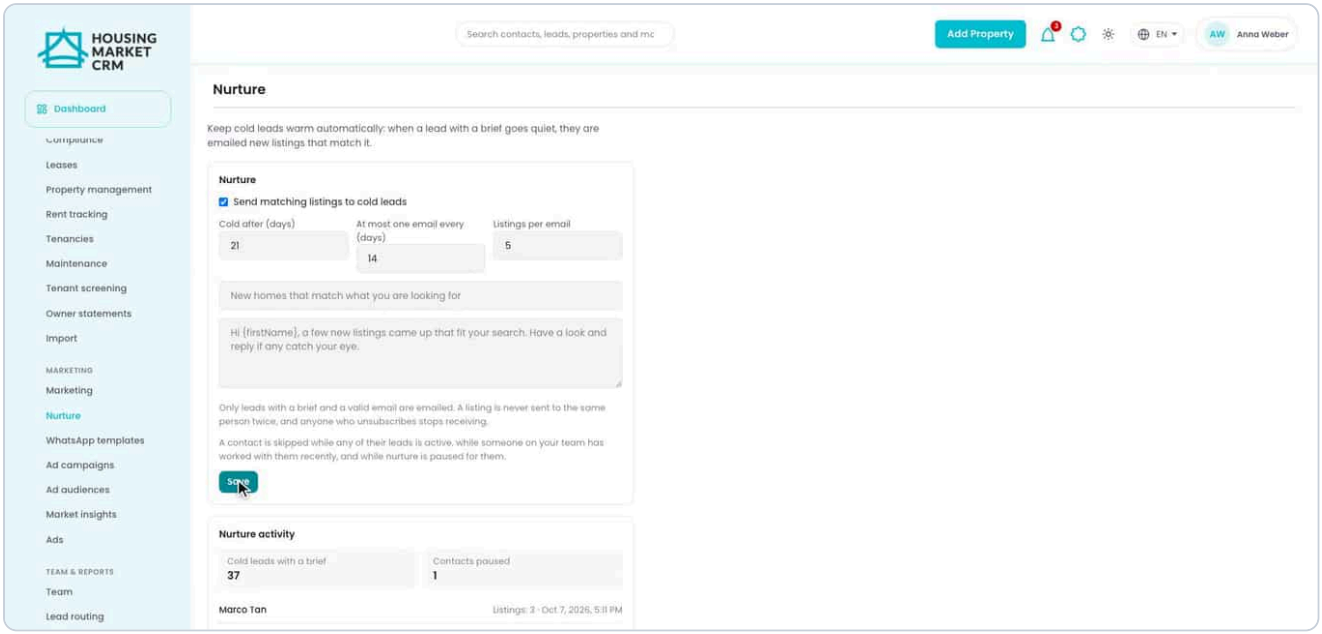
ภาพที่ 18.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 กด บันทึก



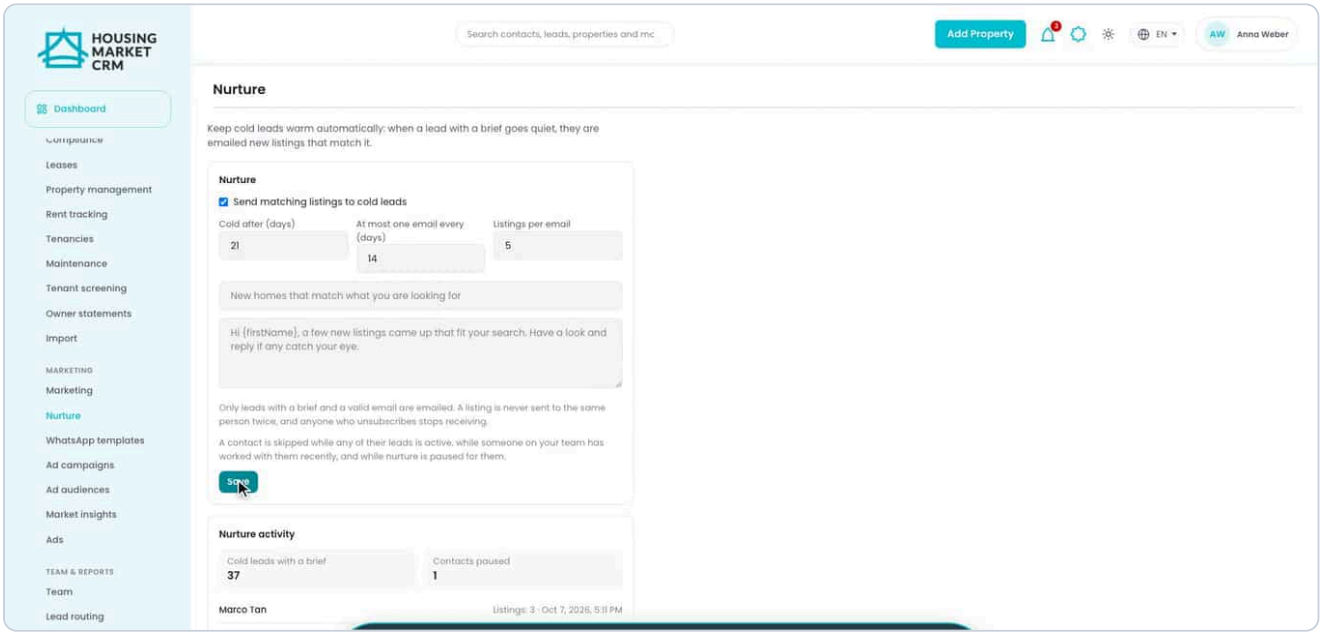
ภาพที่ 18.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 บันทึกกิจกรรม อ่านก่อนโทรหาใคร



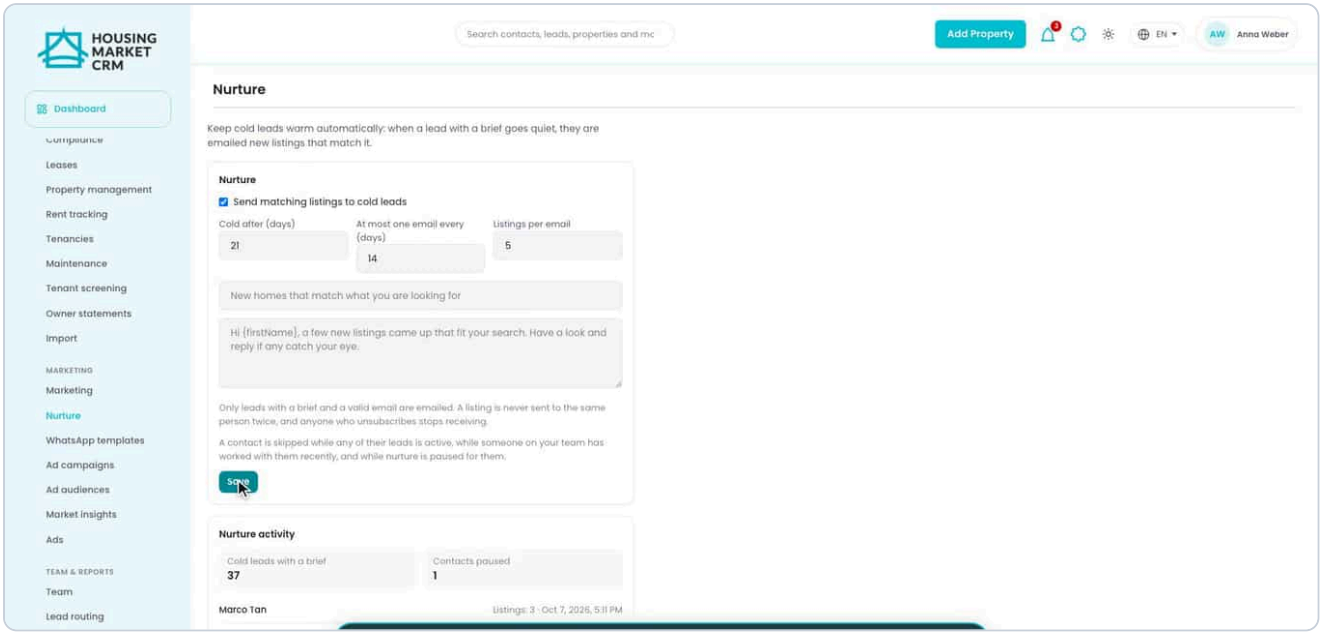
ภาพที่ 18.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 ลูกค้าเป้าหมายที่ไม่มีความต้องการบันทึกไว้จะไม่มีอะไรให้จับคู่ กรอกไว้แต่เนิ่น ๆ



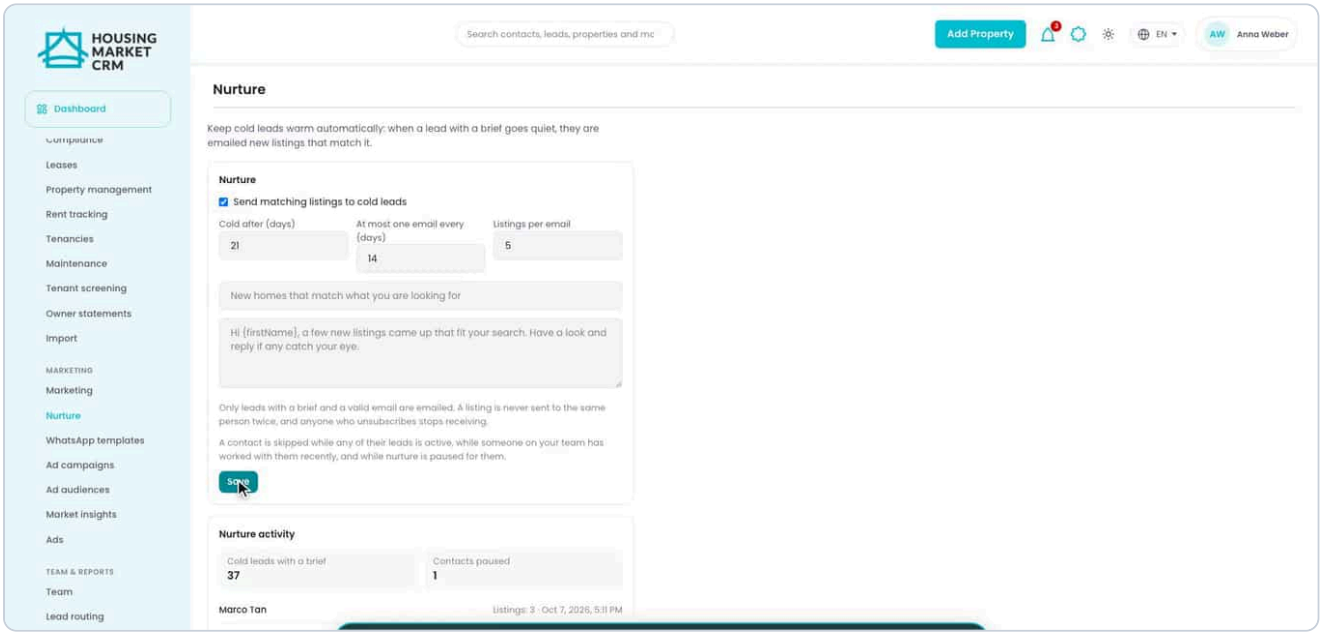
ภาพที่ 18.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 หยุดผู้ติดต่อไว้ชั่วคราวขณะที่คุณติดต่อโดยตรง และให้ทำงานต่อหลังจากนั้น



ภาพที่ 18.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

10 ลูกค้าเป้าหมายส่วนใหญ่ไม่เคยปฏิเสธ พวกเขาเงียบหายไป และซื้อจากคนที่ยังติดต่ออยู่



ภาพที่ 18.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ลำดับการติดตามคืออะไร — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-are-follow-up-sequences

19 บทที่ 19

ซื้อลูกค้าเป้าหมายผู้ขาย

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

การแนะนำตัวไปยังเจ้าของบ้านที่ทำประมาณการราคาตลาดบนพอร์ทัลแล้วขอให้เอเจนต์ในย่านของเขาติดต่อมา มันมาถึงโดยไม่มีข้อมูลติดต่อของเขา การปลดล็อกมีค่าใช้จ่าย 10 USD ครั้งเดียว แล้วข้อมูลจะถูกเปิดเผยให้คุณ และมันไม่ใช่สิทธิ์เฉพาะราย

ลีดผู้ขายคือการแนะนำตัวไปยังคนที่ต้องการขายหรือปล่อยเช่าบ้านของตัวเอง เขาถามพอร์ทัลของ Housing Market ว่าบ้านมีมูลค่าเท่าไร และเมื่อจบขั้นตอนก็ขอให้แนะนำตัวเขาไปยังเอเจนต์ที่ทำงานในย่านของเขา เลือก ลีดผู้ขาย ในเมนูเพื่อดูรายการที่ส่งมาถึงคุณ

อะไรมาถึงและอะไรไม่มา

คุณจะเห็นย่าน อสังหาริมทรัพย์ ทั้งประเภท จำนวนห้องนอน ห้องน้ำ และพื้นที่ใช้สอยเท่าที่เจ้าของบ้านกรอกไว้ ประมาณการราคาตลาดที่เขาได้เห็น และเขาต้องการขายหรือปล่อยเช่า

คุณจะไม่เห็นว่าเขาเป็นใคร การแนะนำตัวมาถึงโดยไม่มีชื่อ ไม่มีอีเมล และไม่มีเบอร์โทรศัพท์ของเจ้าของบ้าน และไม่มีที่อยู่ที่แน่นอน ย่านนั้นเพียงพอที่จะบอกคุณว่านี่เป็นพื้นที่ของคุณหรือไม่ และข้อมูลของเขายังไม่ใช่ของคุณจนกว่าคุณจะจ่ายค่าการแนะนำตัวนั้น

มีค่าใช้จ่ายเท่าไร

การปลดล็อกการแนะนำตัวหนึ่งรายการมีค่าใช้จ่าย 10 USD ครั้งเดียว แล้วข้อมูลติดต่อจะถูกเปิดเผยให้คุณและคุณโทรได้

เป็นค่าธรรมเนียมคงที่สำหรับการแนะนำตัวรายการนั้น ไม่ใช่ค่านายหน้า ไม่ใช่ส่วนแบ่งจากราคาที่อสังหาริมทรัพย์ขายหรือปล่อยเช่าได้ และไม่ใช่สิ่งที่ขึ้นอยู่กับว่าการพูดคุยจะไปทางไหน ไม่มีอะไรใน Housing Market Group ที่ตั้งราคาตามผลลัพธ์ และไม่ใช่การสมัครสมาชิกด้วย มันเก็บครั้งเดียวสำหรับการแนะนำตัวรายการนั้น และไม่มีแพ็กเกจใดที่ให้โควตามาด้วย

ไม่มีการคืนเงิน สิ่งที่คุณซื้อคือข้อมูลติดต่อของเจ้าของบ้านและโอกาสที่จะได้โทรไป และคุณได้ทั้งสองอย่างในวินาทีที่การชำระเงินผ่าน ไม่ว่าเจ้าของบ้านจะพูดอะไรหลังจากนั้น และไม่ว่าเขาจะรับสายหรือไม่ นี่เป็นเหตุผลเดียวกับค่าธรรมเนียมเอเจนต์ที่ผ่านการยืนยัน ซึ่งจ่ายสำหรับการตรวจสอบ ไม่ใช่สำหรับผลลัพธ์

มันไม่ใช่สิทธิ์เฉพาะราย

เอเจนต์ทุกรายที่ลงทะเบียนบนพอร์ทัลนั้นและทำงานในเมืองนั้นจะได้รับการแนะนำตัวรายการเดียวกัน และแต่ละรายจ่ายแยกกันหากต้องการ เอเจนต์หลายรายอาจปลดล็อกรายการเดียวกัน การปลดล็อกก่อนไม่ได้จองอะไรไว้และไม่ได้ซื้อความได้เปรียบ และไม่มีเอเจนต์รายไหนได้เมืองหนึ่งไว้คนเดียว ดังนั้นถ้าคุณตัดสินใจจ่ายค่าการแนะนำตัวหนึ่งรายการ ให้ตัดสินจากตัวอสังหาริมทรัพย์ ไม่ใช่จากการแข่งกันเร็ว

เราไม่บอกว่าการแนะนำตัวหนึ่งรายการถูกส่งไปถึงเอเจนต์กี่ราย มีกี่รายที่ปลดล็อก หรือเดือนหนึ่งมีเข้ามากี่รายการ ไม่มีตัวเลขไหนในนั้นที่เรายืนยันได้ และตัวเลขที่ผู้อ่านนำไปวางแผนย่อมแย่กว่าการไม่มีตัวเลขเลย

ใครได้รับ

มีสองอย่างที่กำหนด และไม่มีอย่างอื่นเลย คุณลงทะเบียนเป็นเอเจนต์บนพอร์ทัลที่อสังหาริมทรัพย์นั้นอยู่ และคุณทำงานในเมืองที่อสังหาริมทรัพย์นั้นตั้งอยู่ บัญชีที่ไม่มีอีเมลที่ใช้งานได้จะไม่ได้รับเลย เพราะการแนะนำตัวมาถึงทางอีเมลด้วย ไม่ใช่แค่ใน CRM

ป้ายเอเจนต์ที่ผ่านการยืนยันไม่ได้เป็นส่วนหนึ่งของเรื่องนี้ มันเป็นเครื่องหมายความน่าเชื่อถือที่เปิดให้สาธารณะเห็นและบอกผู้ซื้อว่าคุณเป็นใคร และที่นี่มันไม่เปิดอะไรให้เลย เอเจนต์บนแพ็กเกจฟรีที่ไม่มีป้ายนี้ได้รับสิ่งเดียวกันกับที่เอเจนต์ที่ผ่านการยืนยันบนแพ็กเกจ Business ได้รับ แพ็กเกจของคุณก็ไม่เกี่ยวเช่นกัน ลีดผู้ขายมีอยู่ในทุกแพ็กเกจ รวมทั้งแพ็กเกจฟรี เพราะสิ่งที่เก็บเงินคือการแนะนำตัว ไม่ใช่หน้าจอ

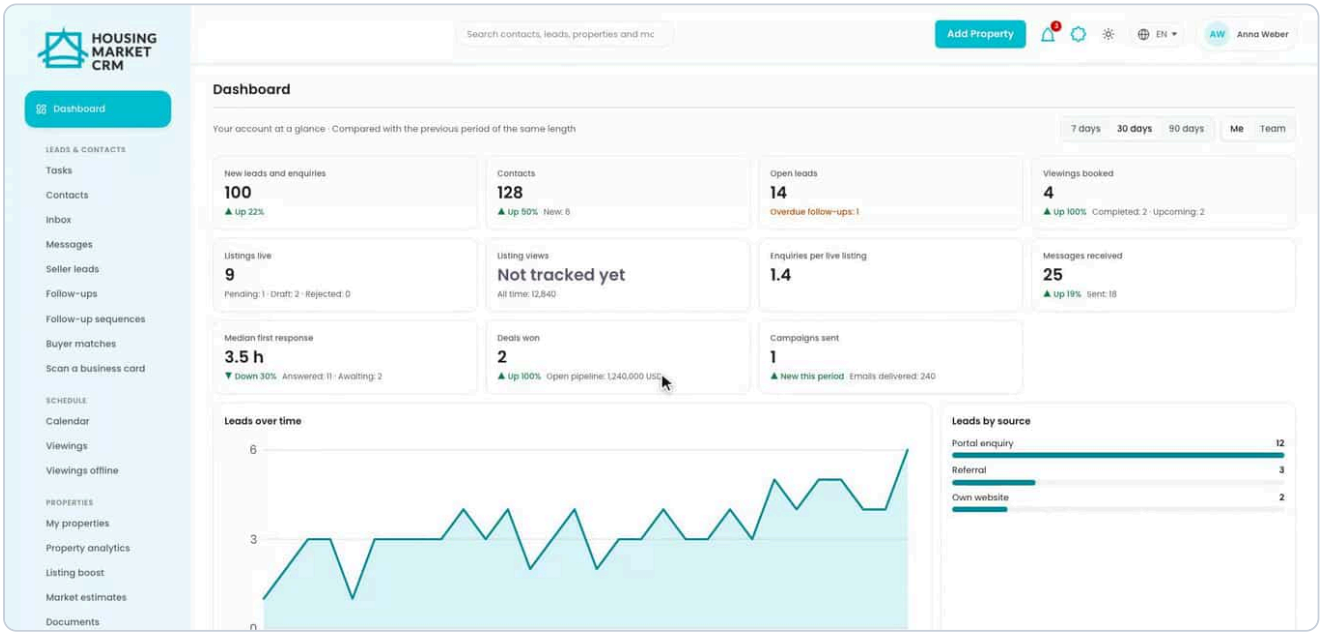
เปิดใช้งานแล้ว

ตอนนี้มีการส่งการแนะนำตัวออกไปแล้ว การแนะนำตัวแต่ละรายการจะมาถึงโดยซ่อนข้อมูลไว้ และข้อมูลของเจ้าของบ้านจะถูกเปิดเผยให้คุณก็ต่อเมื่อคุณจ่ายเงินเพื่อปลดล็อกเท่านั้น พอร์ทัลจึงไม่เคยแจกการแนะนำตัวให้ฟรี ลีดผู้ขายอยู่ในเมนู ถ้าหน้านี้ว่าง แปลว่ายังไม่มีการแนะนำตัวสำหรับเมืองของคุณมาถึงคุณ ไม่ใช่บัญชีของคุณขาดอะไรไป

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ลีดผู้ขายคืออะไร และหนึ่งรายการมีค่าใช้จ่ายเท่าไร**

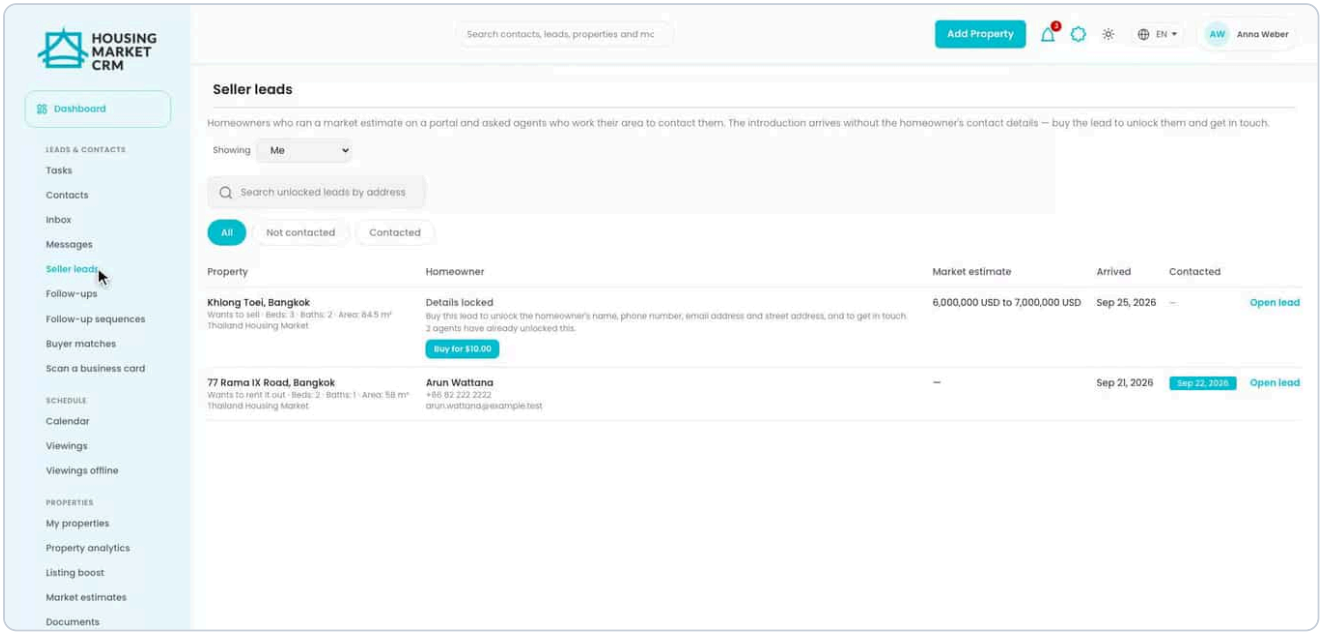
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



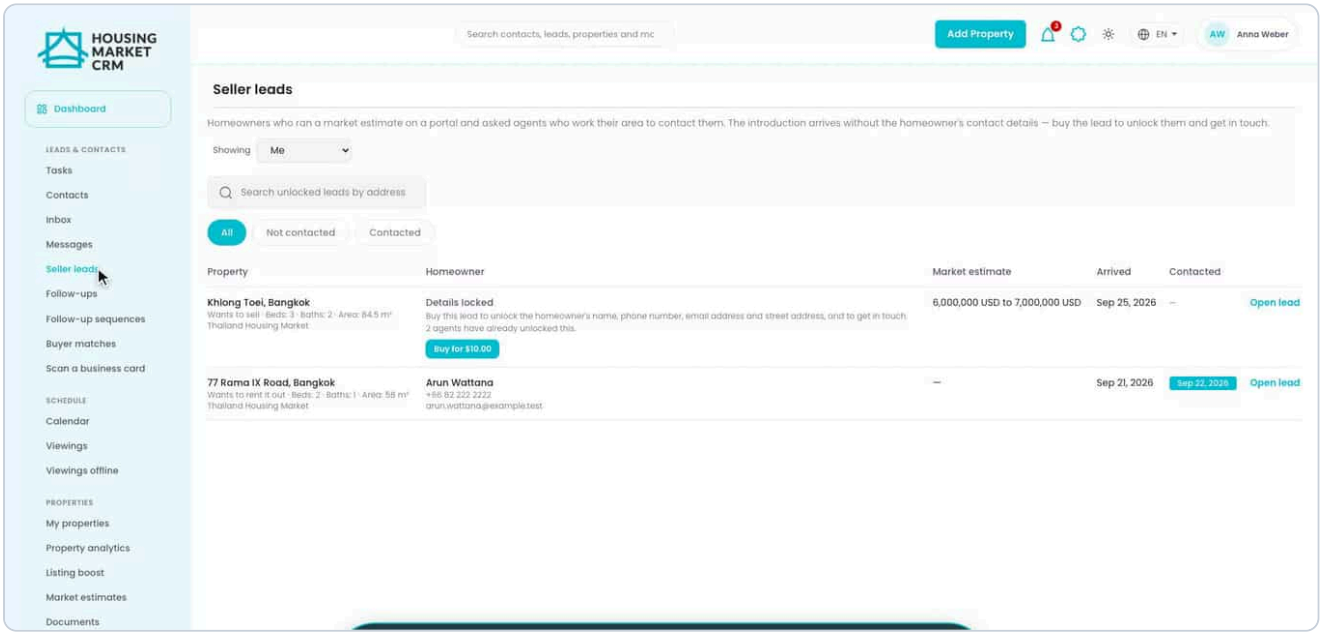
ภาพที่ 19.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก ลูกค้าเป้าหมายผู้ขาย ในเมนูด้านซ้าย



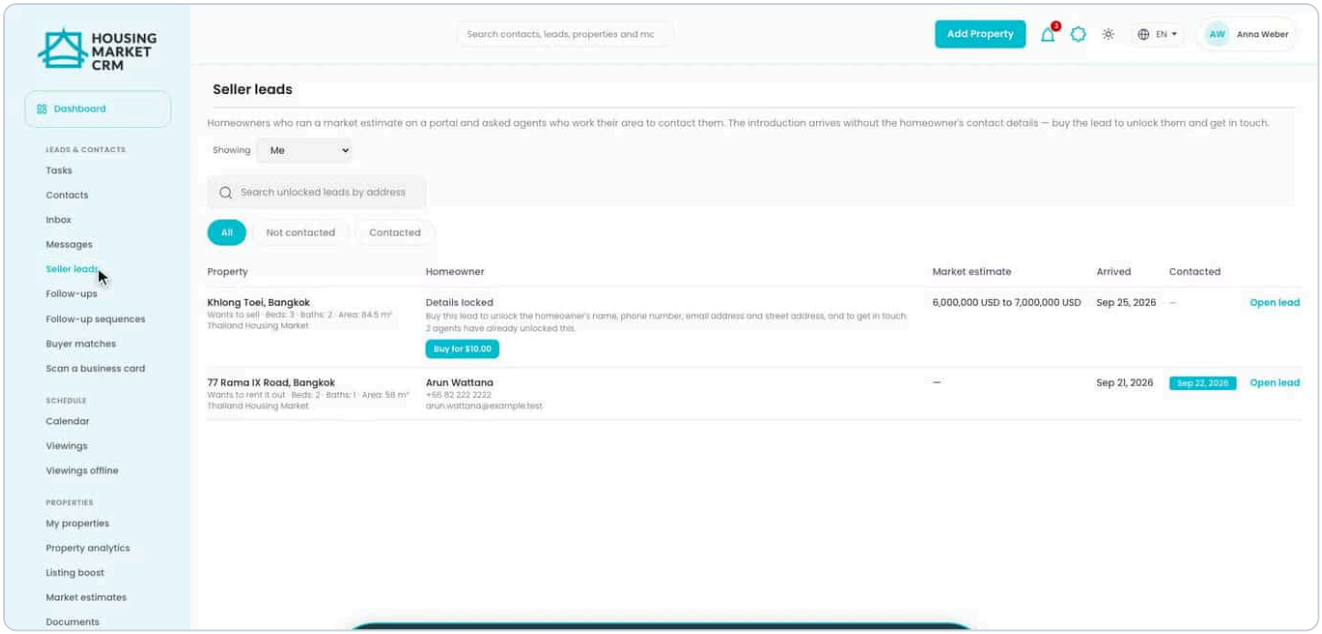
ภาพที่ 19.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 เจ้าของบ้านที่ประเมินราคาตลาดแล้วขอให้ติดต่อกลับ



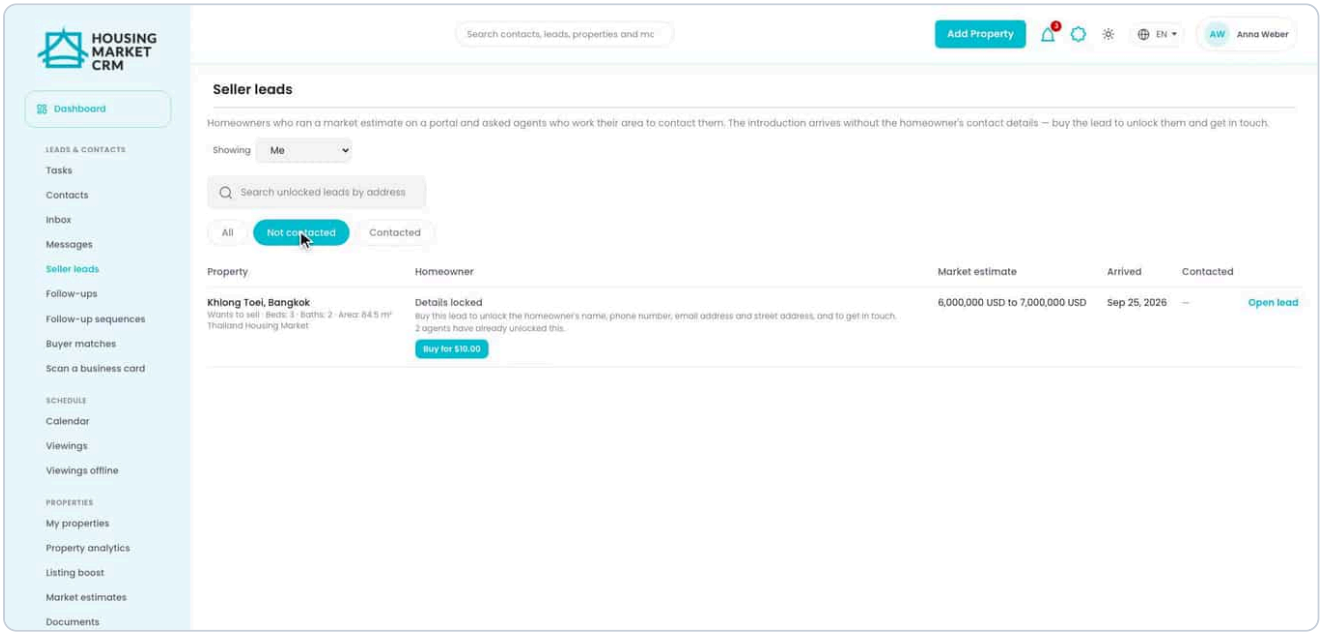
ภาพที่ 19.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 คุณเห็นที่อยู่และอสังหาริมทรัพย์ ข้อมูลติดต่อยังถูกซ่อนไว้



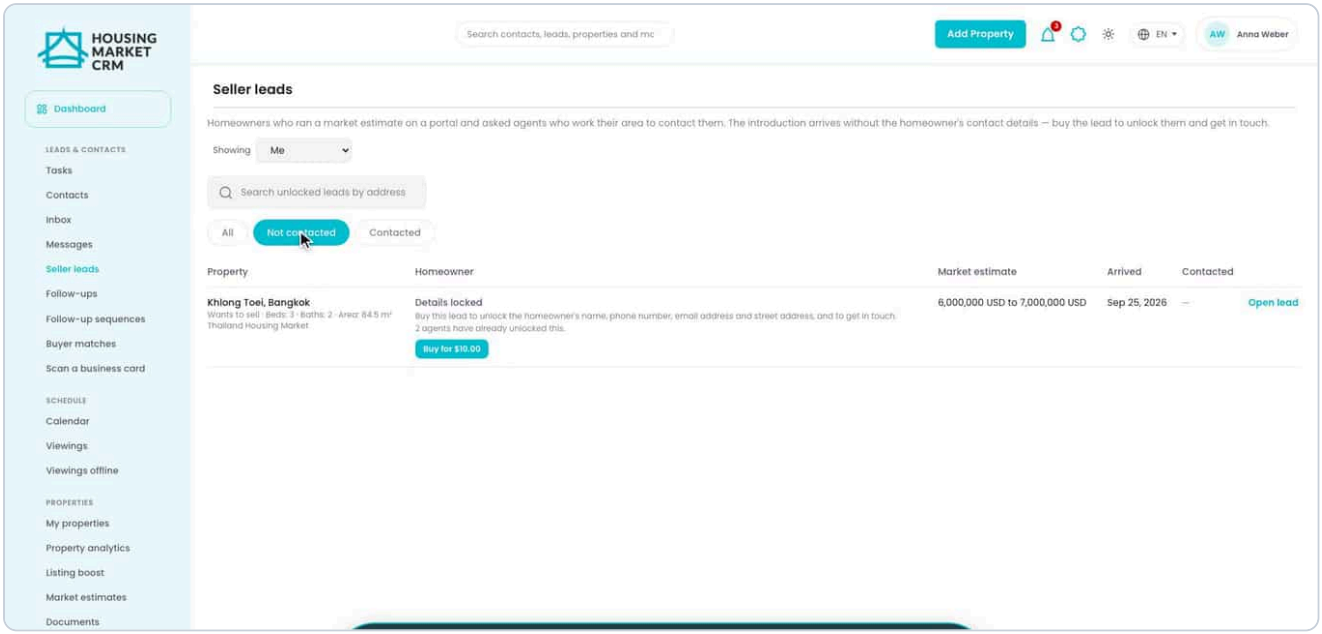
ภาพที่ 19.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 เริ่มจาก ยังไม่ได้ติดต่อ ก่อน



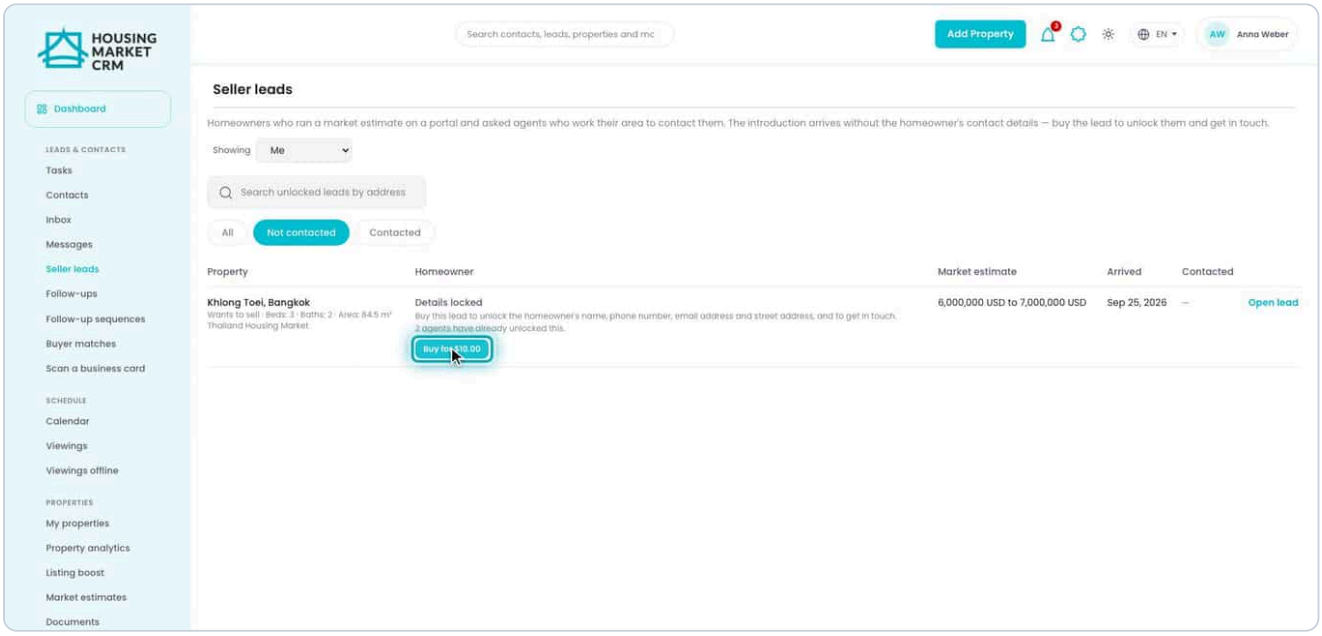
ภาพที่ 19.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 เจ้าของบ้านที่ขอไว้แล้วเงียบหนึ่งสัปดาห์ คือโอกาสที่เสียไป



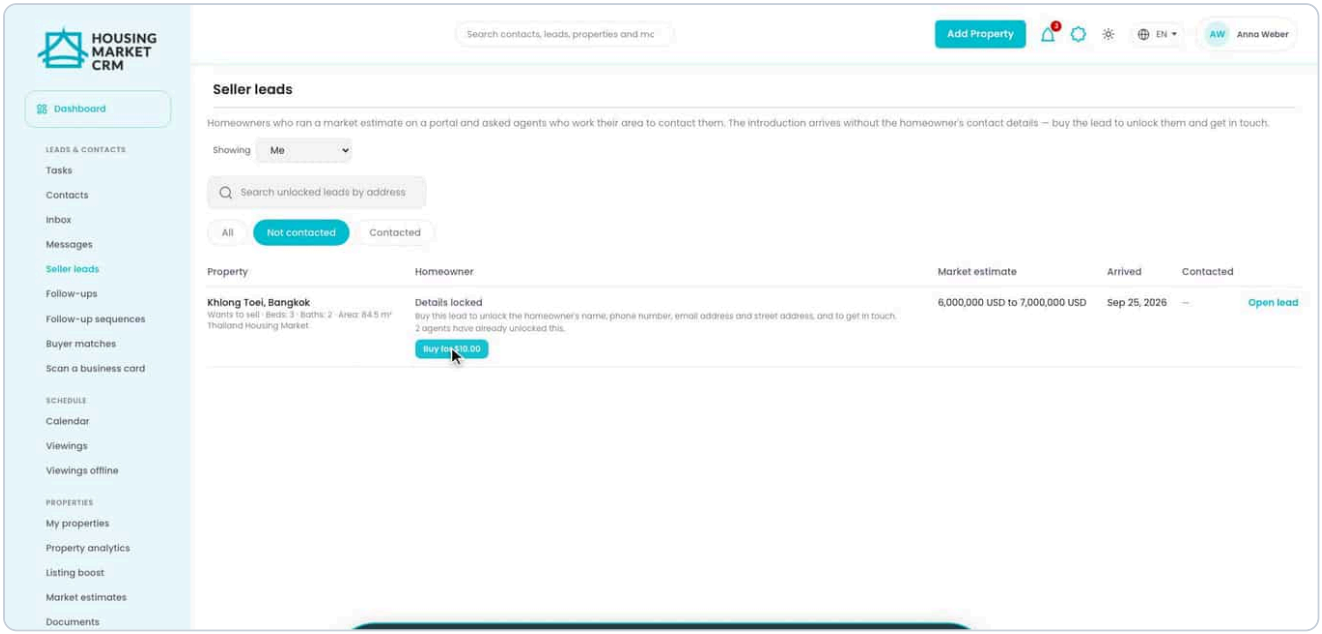
ภาพที่ 19.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 ราคาอยู่บนปุ่มก่อนคุณยืนยัน



ภาพที่ 19.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 เมื่อซื้อแล้วจะเข้าบอร์ดของคุณเหมือนลูกค้าเป้าหมายรายอื่น



ภาพที่ 19.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

รายงานประมาณการราคาตลาดคืออะไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-is-a-market-estimate-report

20 บทที่ 20

เพิ่มผู้ติดต่อ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ ผู้ซื้อ ผู้ขาย ผู้ให้เช่า ผู้เช่า หรือเจ้าของทรัพย์ทุกคนมีข้อมูลหนึ่งรายการ ซึ่งเก็บเบอร์โทรศัพท์และที่อยู่ได้หลายรายการ ประวัติ และการติดตามที่ค้างอยู่

แต่ละคนมีข้อมูลหนึ่งรายการ ซึ่งเก็บ

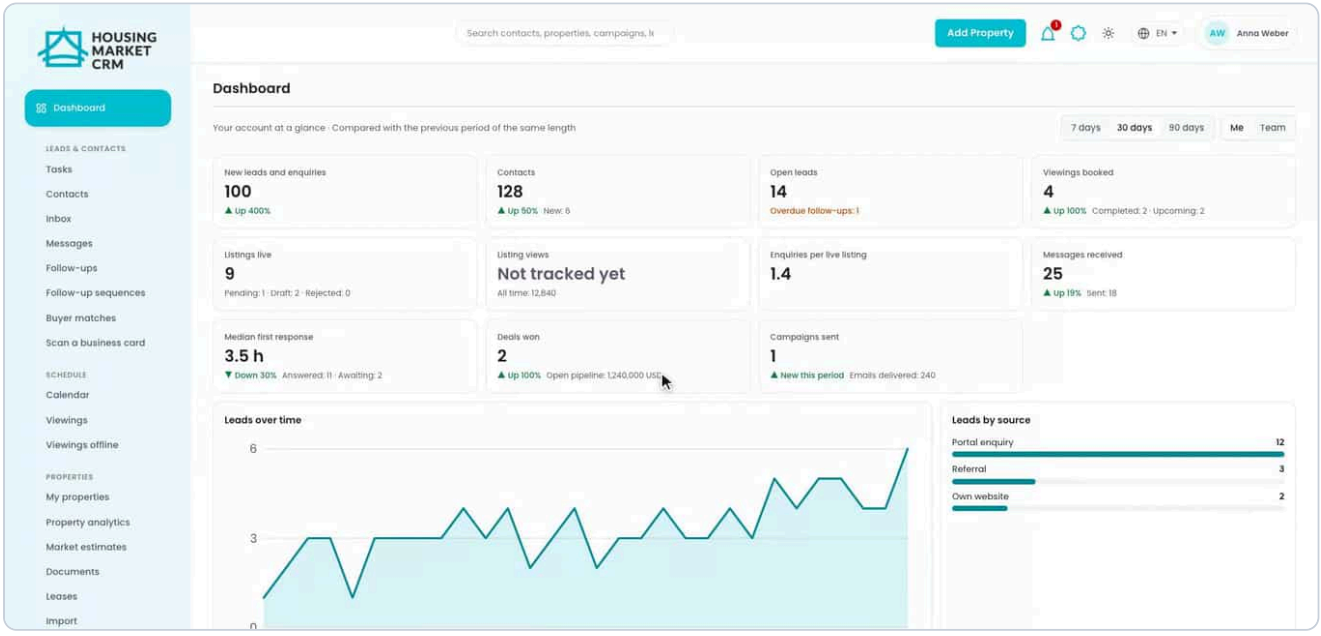
- เบอร์โทรศัพท์และที่อยู่ทางไปรษณีย์หลายรายการ เพราะผู้ซื้อจริงมักมีหลายรายการ
- ที่อยู่อีเมล และบัญชีแอปส่งข้อความที่เขาให้ไว้
- การสอบถามเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ที่เขาเคยทำ
- บันทึกและประวัติกิจกรรมตามวันที่
- การติดตามที่ค้างอยู่

นายหน้าทุกคนในบัญชีแก้ไขข้อมูลของผู้ติดต่อได้ ข้อมูลจึงเป็นปัจจุบันอยู่เสมอ การลบต้องทำโดยผู้จัดการที่มีสิทธิ์ลบ และการปฏิเสธนี้บังคับใช้บนเซิร์ฟเวอร์ ไม่ใช่เพียงการซ่อนปุ่ม

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **จัดการผู้ติดต่อทั้งหมดของฉันได้ไหม**

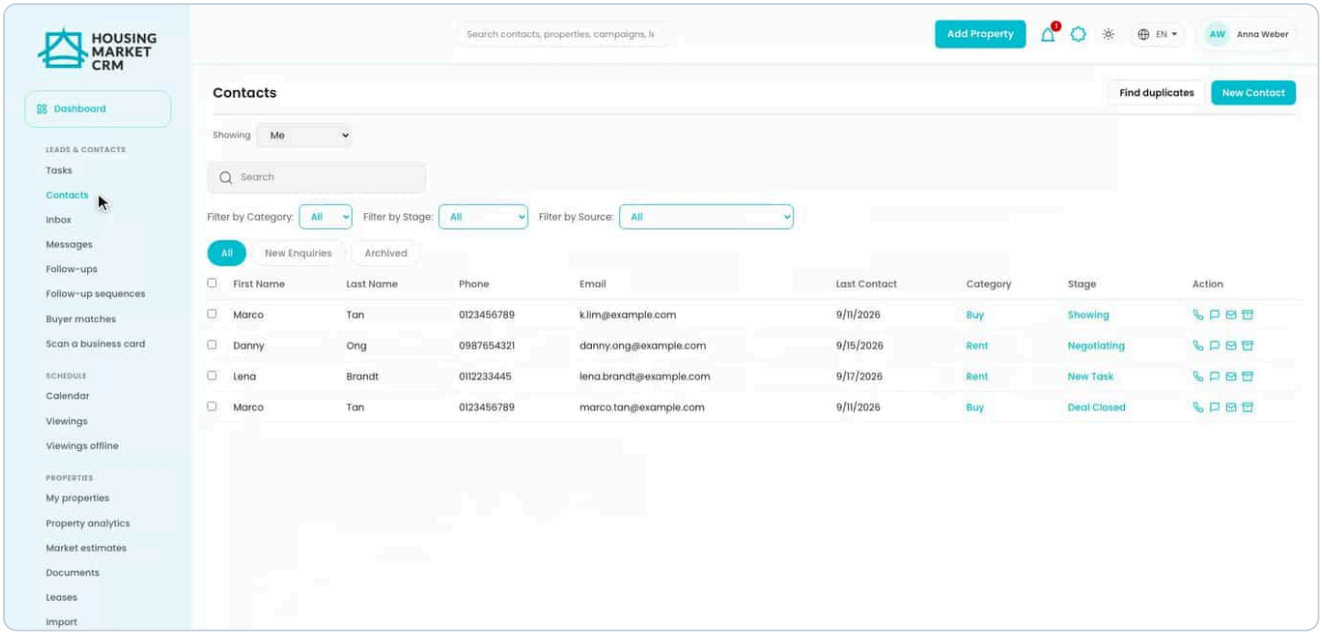
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



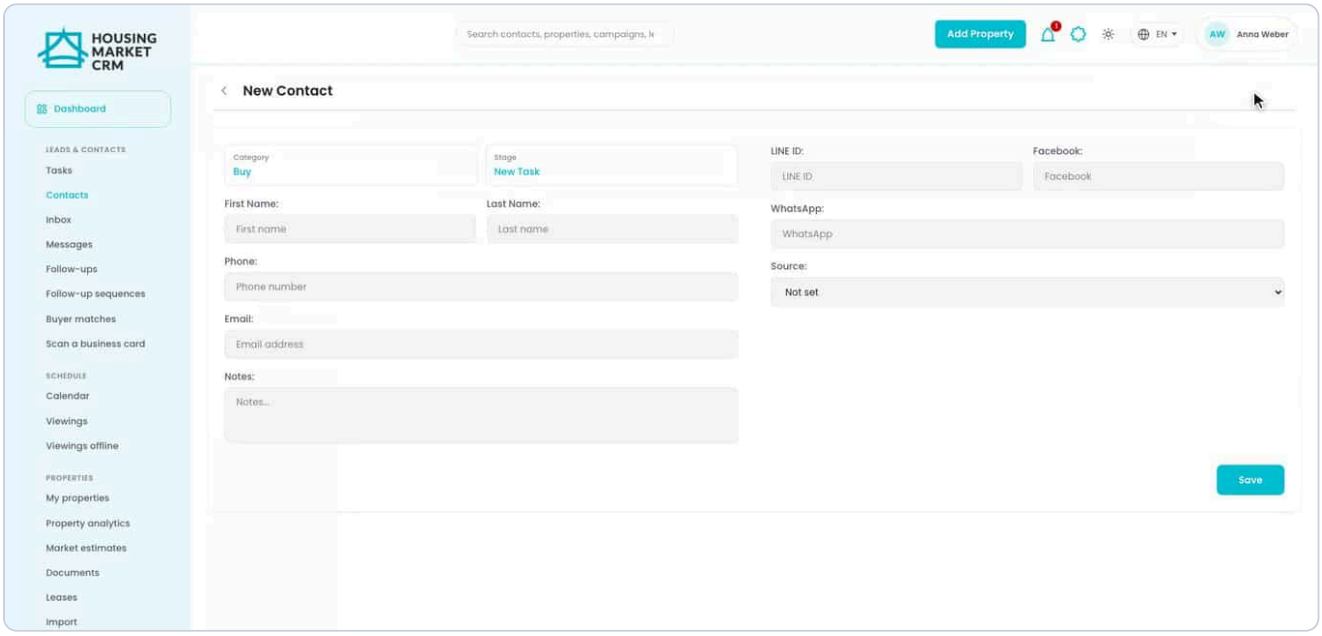
ภาพที่ 20.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Contacts ในเมนูด้านซ้าย



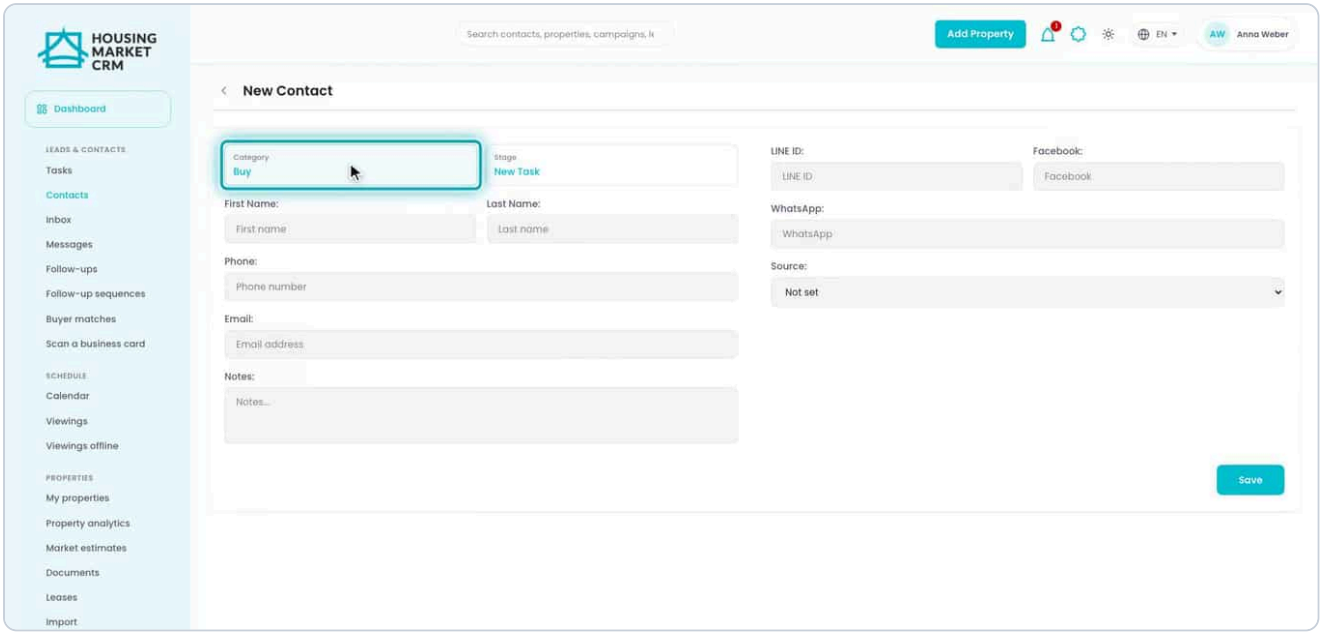
ภาพที่ 20.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 คลิก New Contact



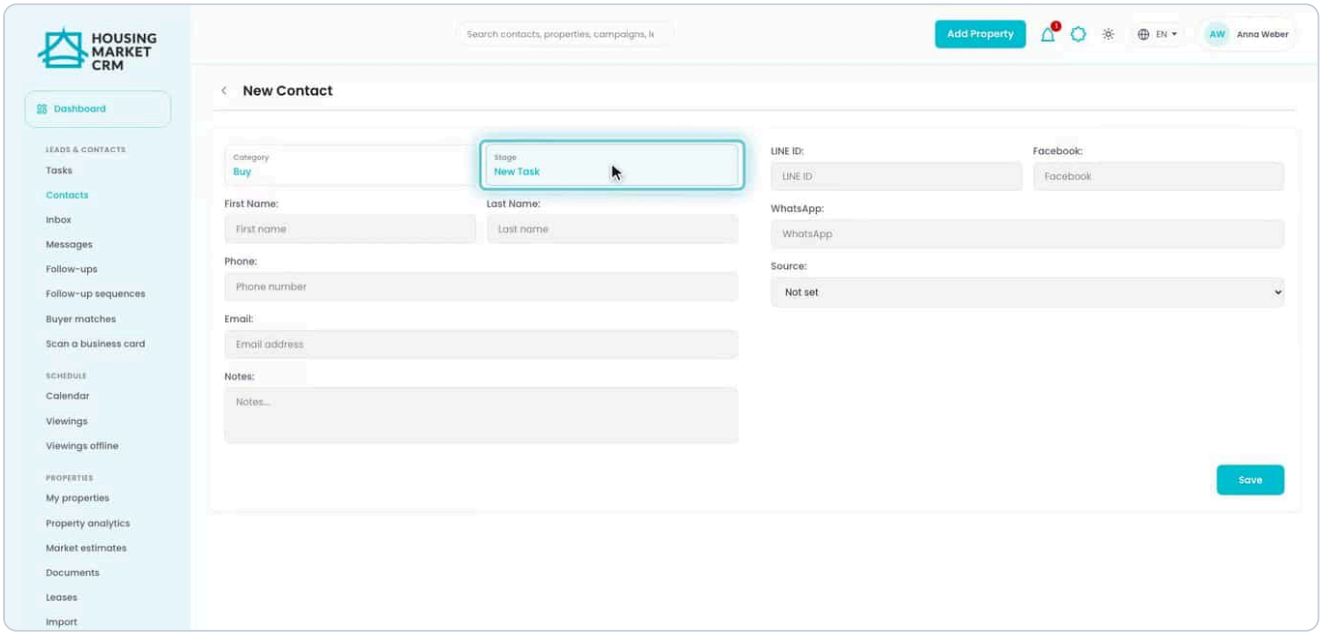
ภาพที่ 20.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เลือกหมวดหมู่ เช่น Buy หรือ Rent



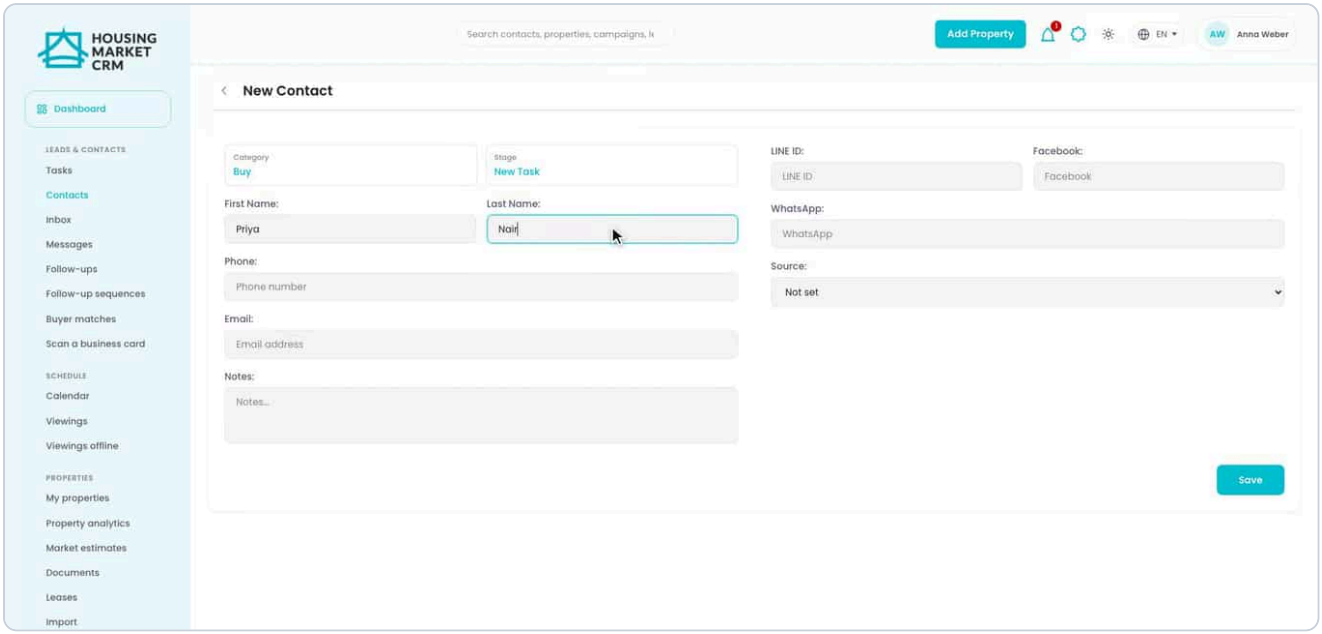
ภาพที่ 20.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 และขั้นตอนในไปป์ไลน์



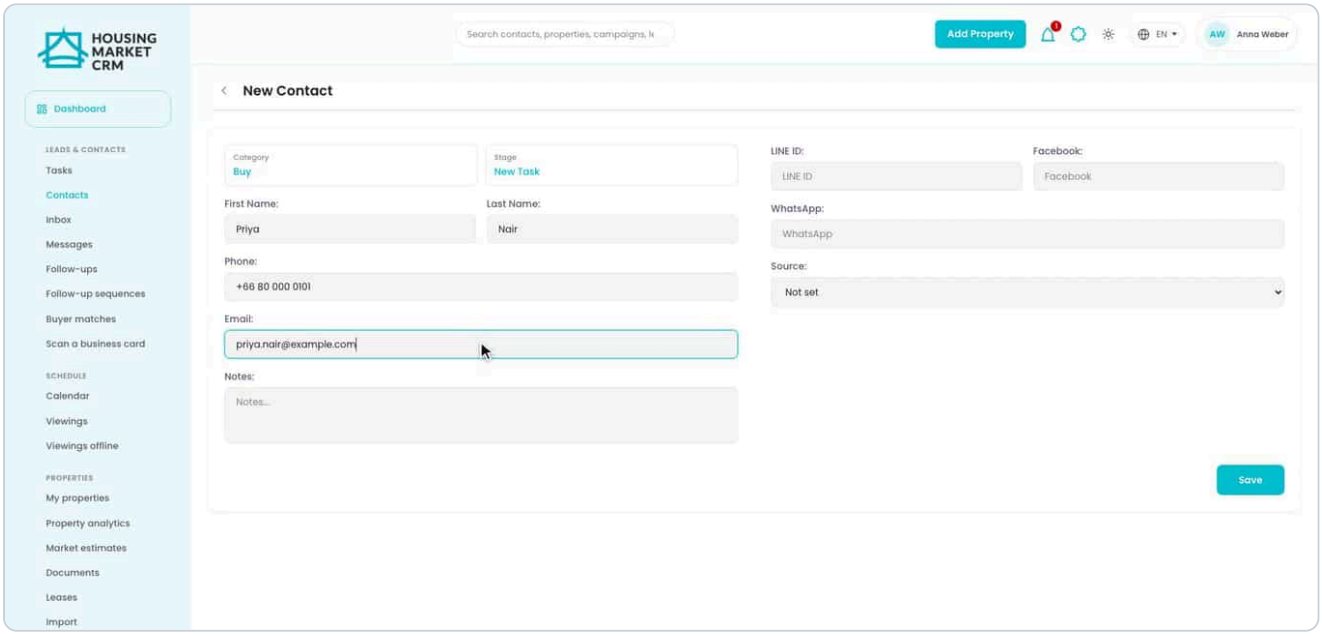
ภาพที่ 20.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 กรอกชื่อและนามสกุล



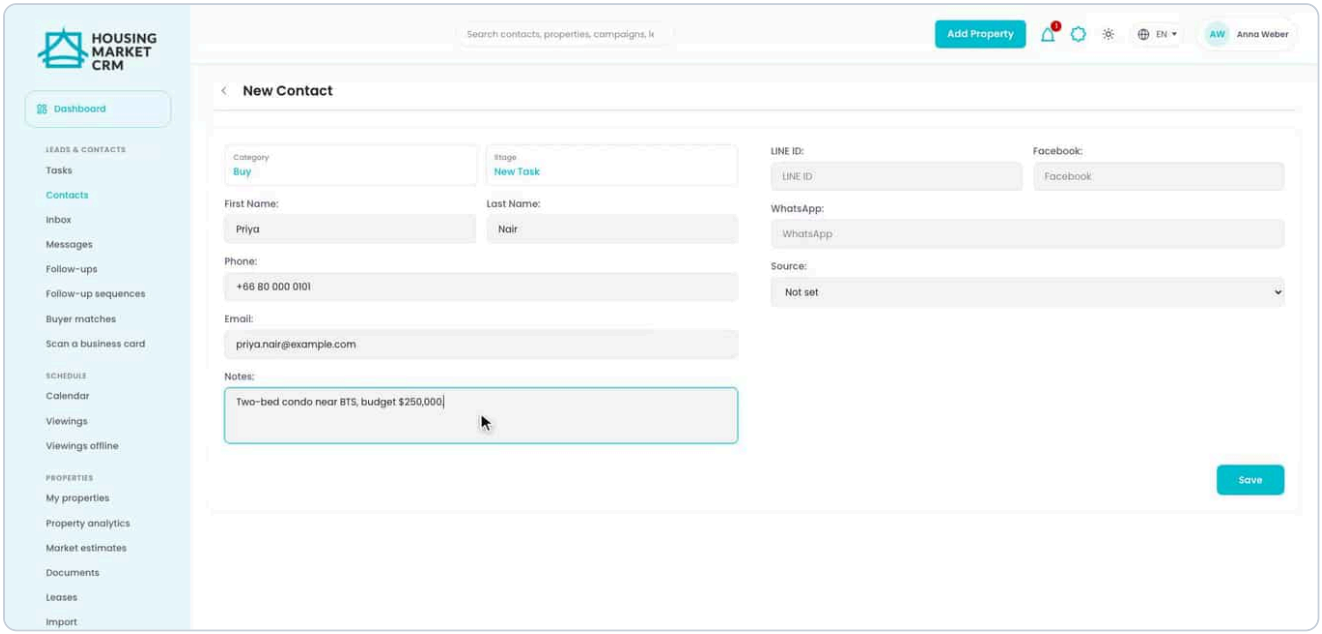
ภาพที่ 20.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 เพิ่มเบอร์โทรศัพท์ และอีเมล



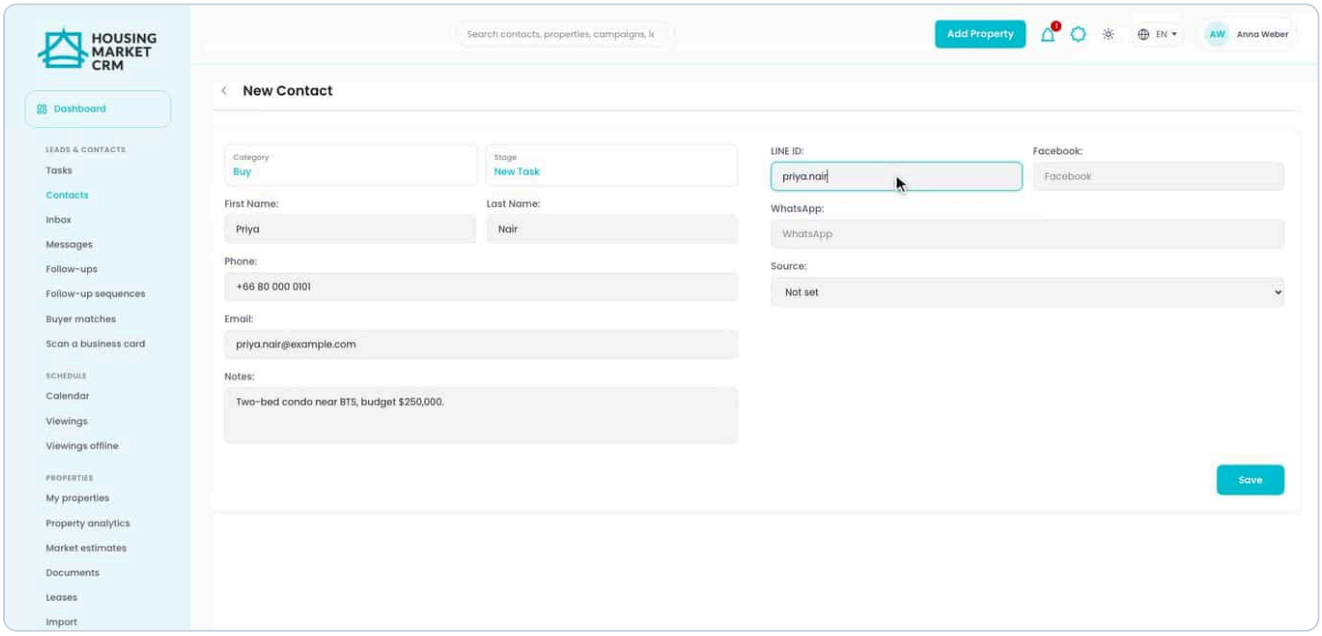
ภาพที่ 20.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 เขียนบันทึกย่อสั้น ๆ



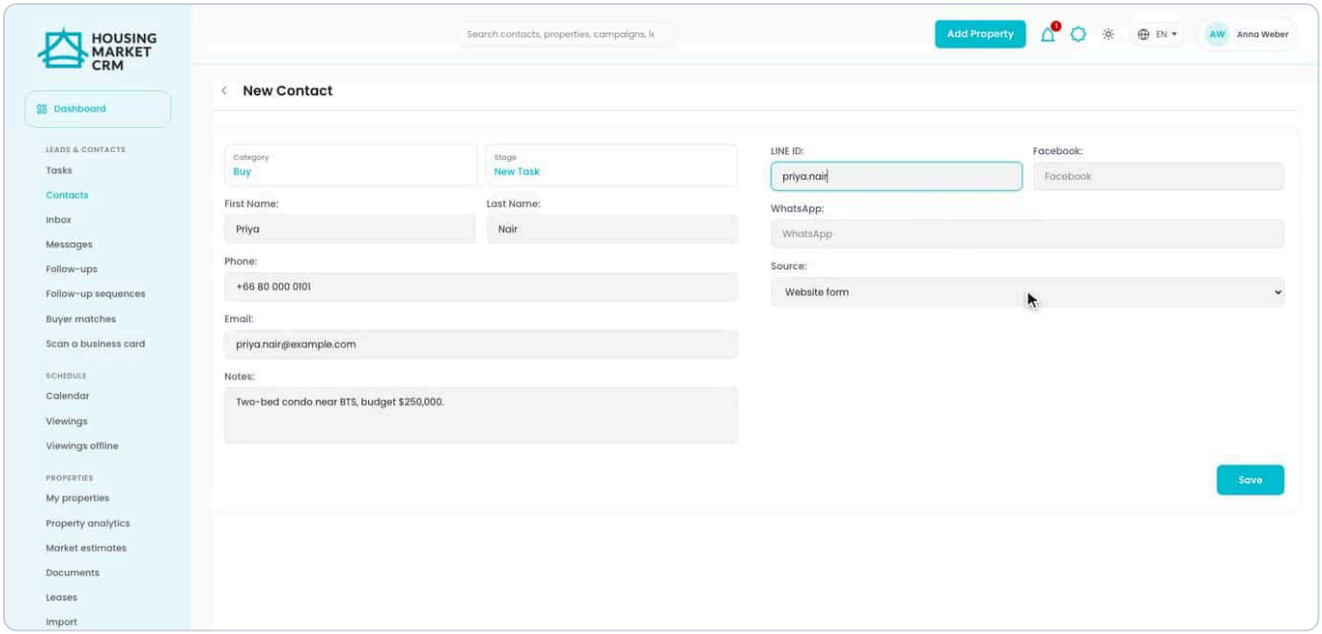
ภาพที่ 20.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 เพิ่ม LINE, Facebook หรือ WhatsApp หากใช้



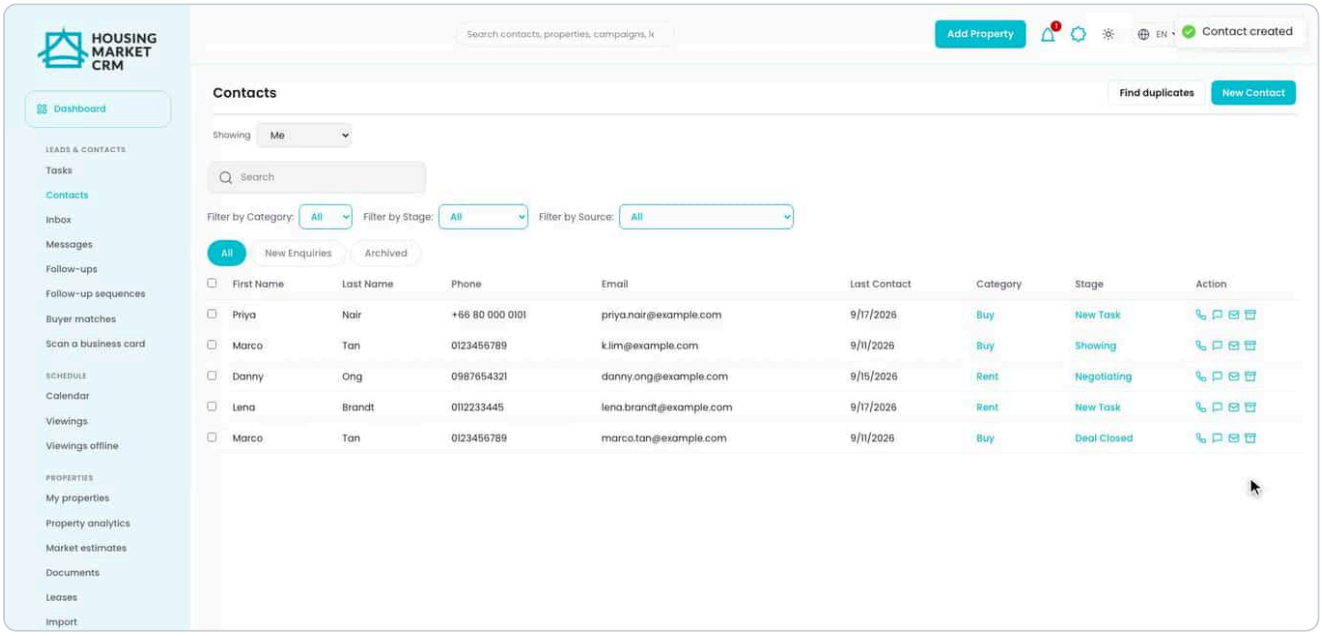
ภาพที่ 20.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 บันทึกแหล่งที่มา



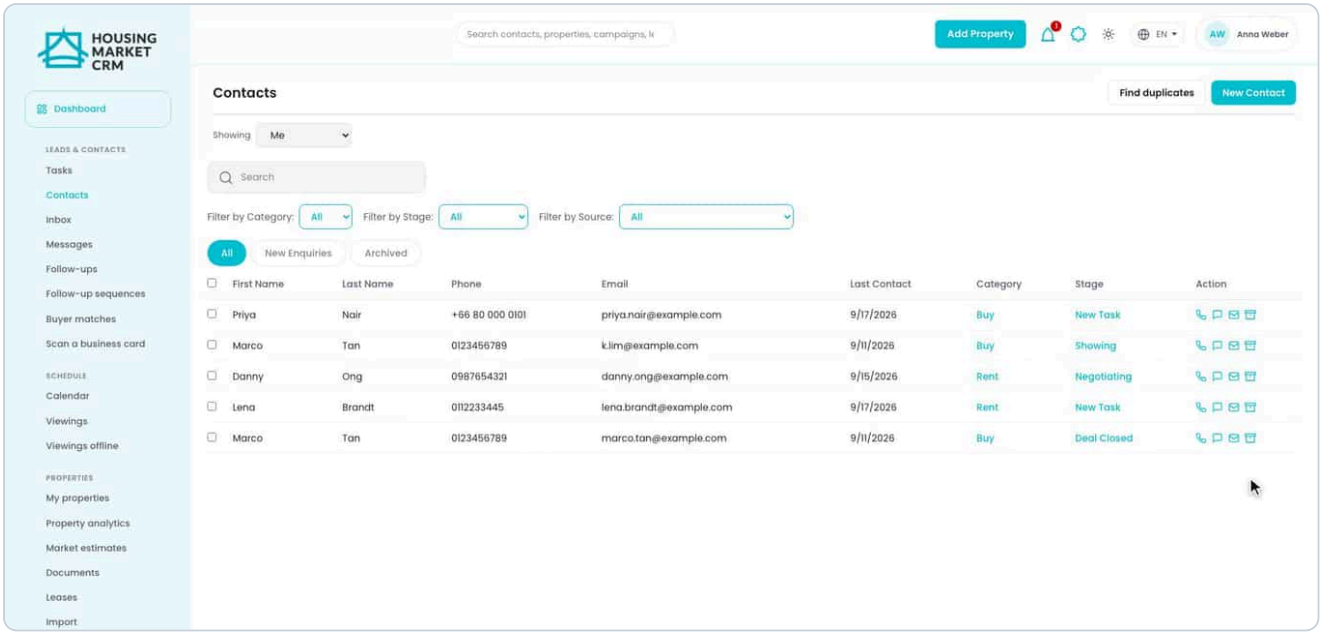
ภาพที่ 20.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

11 คลิก Save (บันทึก)



ภาพที่ 20.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

12 ผู้ติดต่อถูกเพิ่มในรายการ Contacts ของคุณ



ภาพที่ 20.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

รวมผู้ติดต่อที่ซ้ำกันได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-merge-duplicate-contacts
สแกนนามบัตรเข้า CRM ได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-scan-a-business-card

21 บทที่ 21

นำเข้าผู้ติดต่อ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ ฟรีในทุกแพ็กเกจ นำเข้ารายชื่อติดต่อ ลีด และดีลจากไฟล์ส่งออกของ HubSpot, Salesforce, Zoho หรือ Pipedrive หรือจากไฟล์ CSV หรือ Excel ใดก็ได้ พร้อมทดลองนำเข้าก่อนบันทึกข้อมูลใด ๆ

ในแถบด้านข้าง ใต้ อสังหาริมทรัพย์ ให้เปิด นำเข้า แล้วทำตามสี่ขั้นตอน ได้แก่ เลือกไฟล์ จับคู่คอลัมน์ ทดลองนำเข้า และ ผลลัพธ์ เครื่องมือนี้ฟรีในทุกแพ็กเกจ สูงสุด 5,000 แถวต่อไฟล์ หากไฟล์ใหญ่กว่านั้นให้แบ่งเป็นหลายส่วน

- เลือกไฟล์และระบุว่ามีผู้ติดต่อ ลูกค้าเป้าหมาย หรือดีล รองรับไฟล์ CSV, TSV และ Excel ส่วนไฟล์ .xls แบบเก่าให้บันทึกเป็น .xlsx หรือ CSV ก่อน
- ยืนยันการจับคู่คอลัมน์ ไฟล์ส่งออกจาก HubSpot, Salesforce, Zoho และ Pipedrive จะถูกจดจำจากชื่อคอลัมน์และจับคู่ให้โดยอัตโนมัติ และสิ่งที่เครื่องมือไม่แน่ใจจะถูกเสนอให้พิจารณา แทนการนำไปใช้โดยไม่แจ้ง
- ทดลองนำเข้า การทดลองจะตรวจทุกอย่างที่การนำเข้าจะตรวจ รวมถึงรายการซ้ำ และไม่บันทึกสิ่งใดเลย
- นำเข้า แล้วอ่านผลลัพธ์ทีละแถว

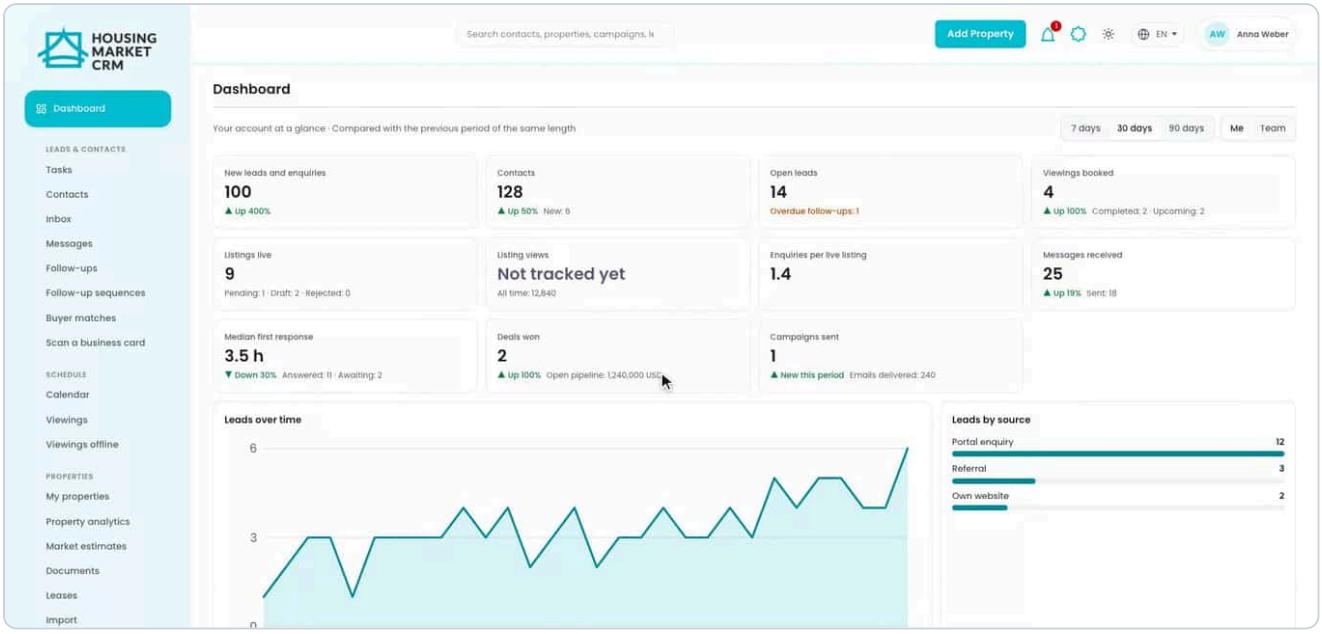
การนำเข้าไม่ส่งอีเมลหรือการแจ้งเตือนถึงใครเลย — ทั้งคนในไฟล์และนายหน้าที่ได้รับมอบหมาย ผู้ติดต่อที่ตรงกับรายการที่คุณมีอยู่แล้วด้วยอีเมล หรือด้วยเบอร์โทรและชื่อ จะถูกข้ามไป เว้นแต่คุณเลือกนำเข้ารายการซ้ำ และจะไม่มีการรวมข้อมูลโดยอัตโนมัติเลย

เครื่องมือนี้ย้ายรายชื่อลูกค้าของคุณ ส่วนการย้ายพอร์ตประกาศอสังหาริมทรัพย์เข้ามาจากไฟล์ CSV หรือไฟล์ฟีด XML ก็ฟรีเช่นกัน — ดู "ฉันนำเข้าอสังหาริมทรัพย์จากไฟล์ได้อย่างไร"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ฉันนำเข้าข้อมูลจาก CRM อื่นได้ไหม**

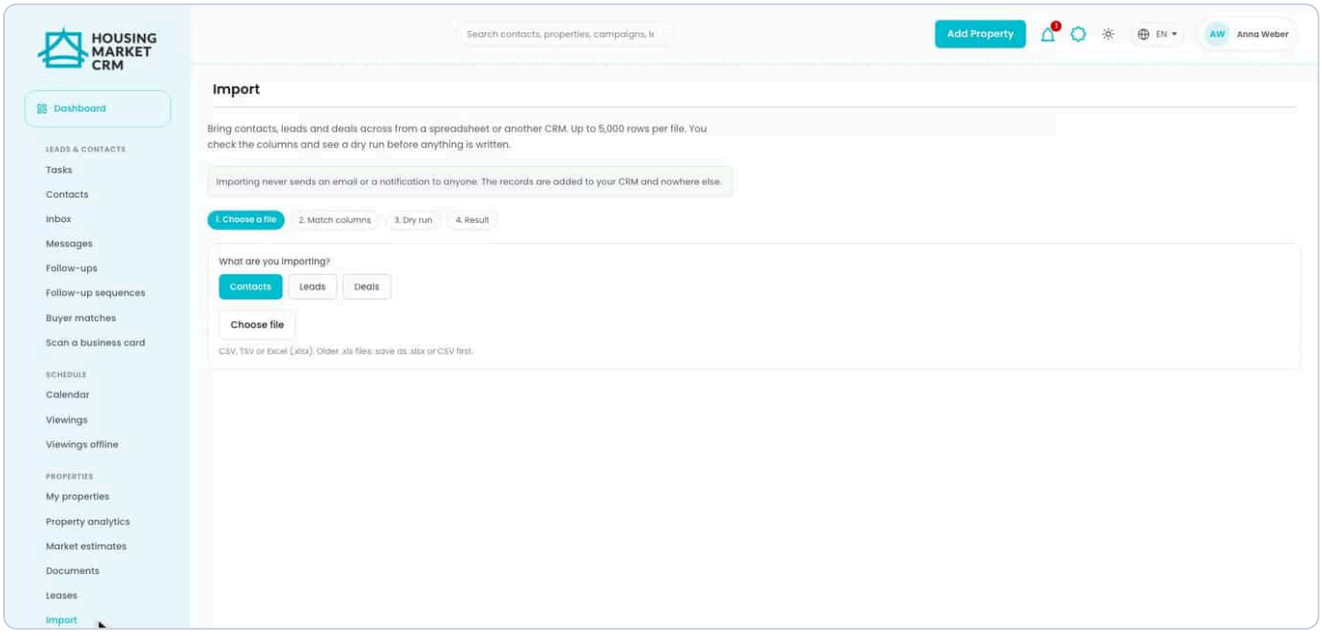
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



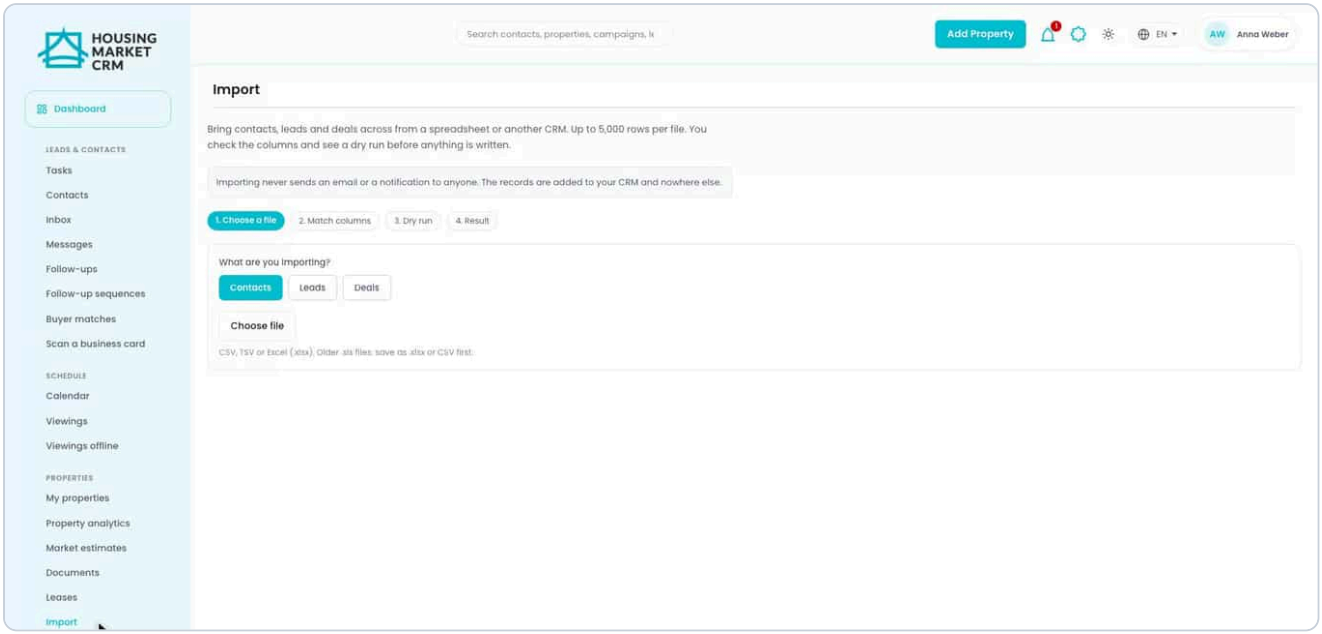
ภาพที่ 21.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Import (นำเข้า) ในเมนูด้านซ้าย



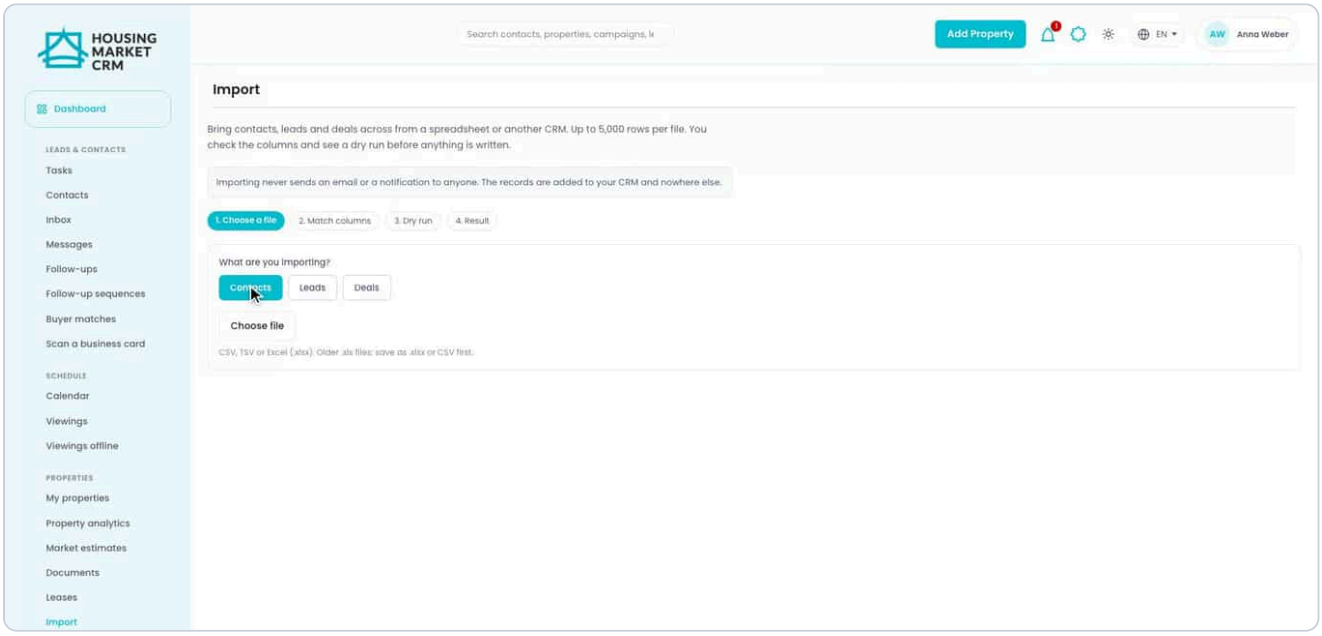
ภาพที่ 21.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 นำเข้าได้ถึง 5,000 แถวต่อไฟล์ ไม่มีการส่งอีเมลถึงใคร



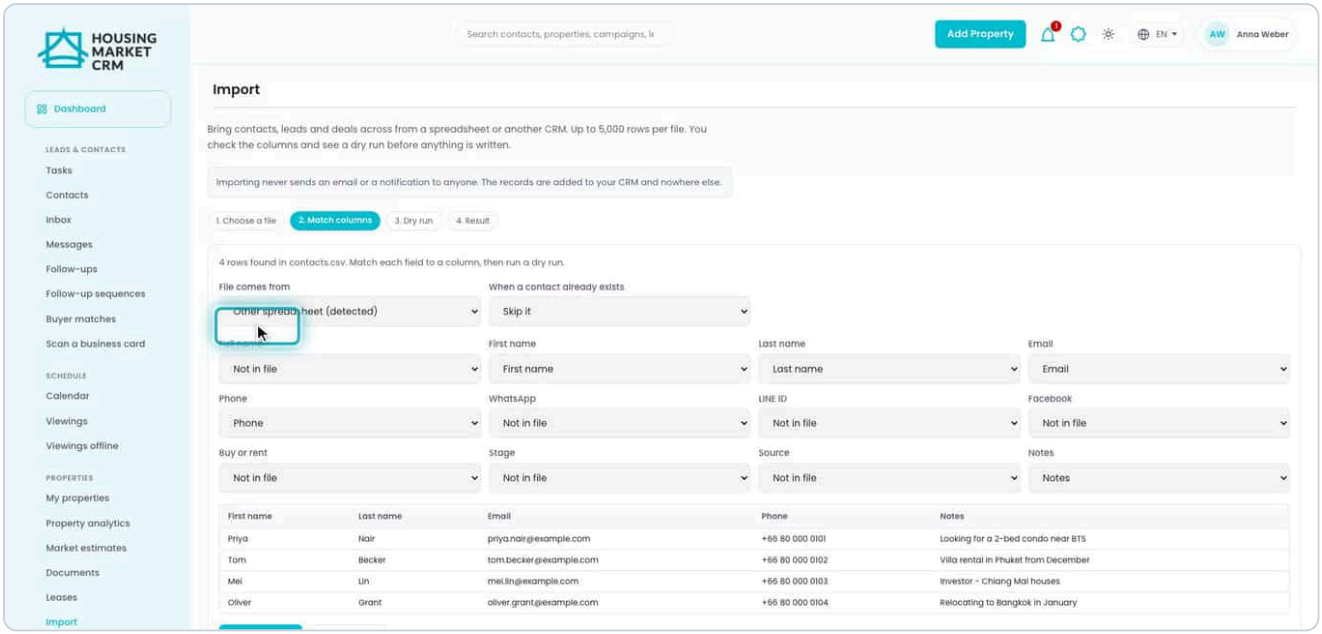
ภาพที่ 21.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เลือก Contacts (รายชื่อผู้ติดต่อ)



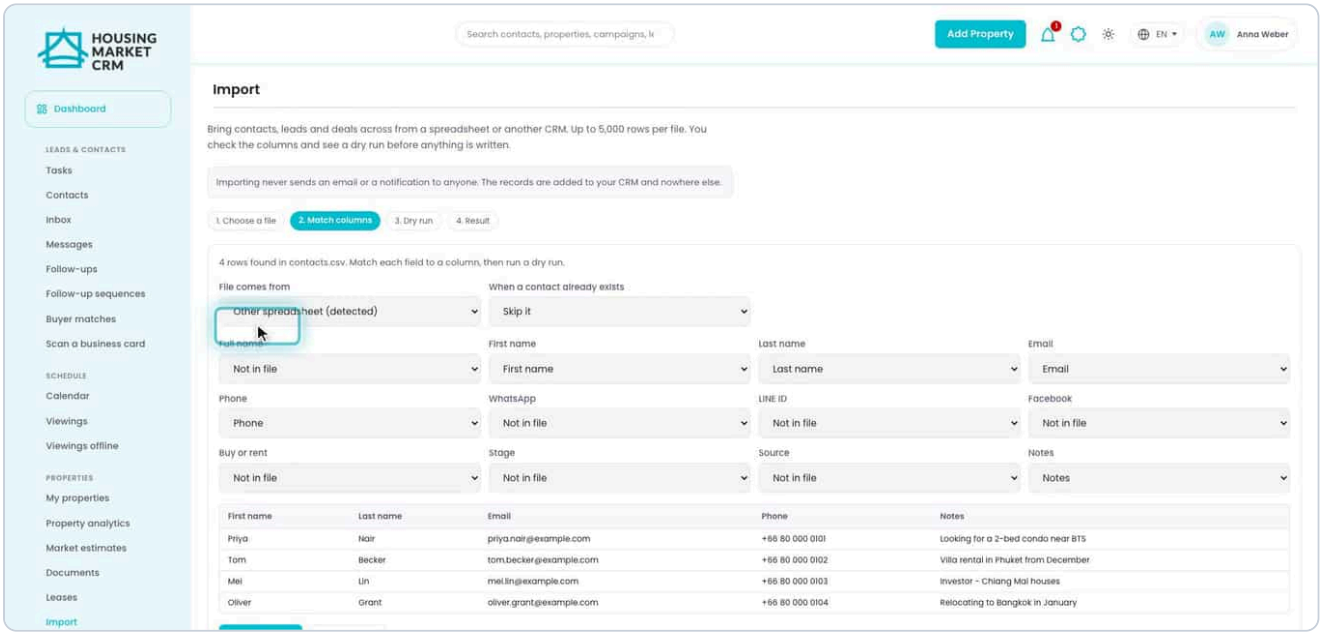
ภาพที่ 21.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 คลิก Choose file (เลือกไฟล์) แล้วเลือกไฟล์ CSV TSV หรือ Excel



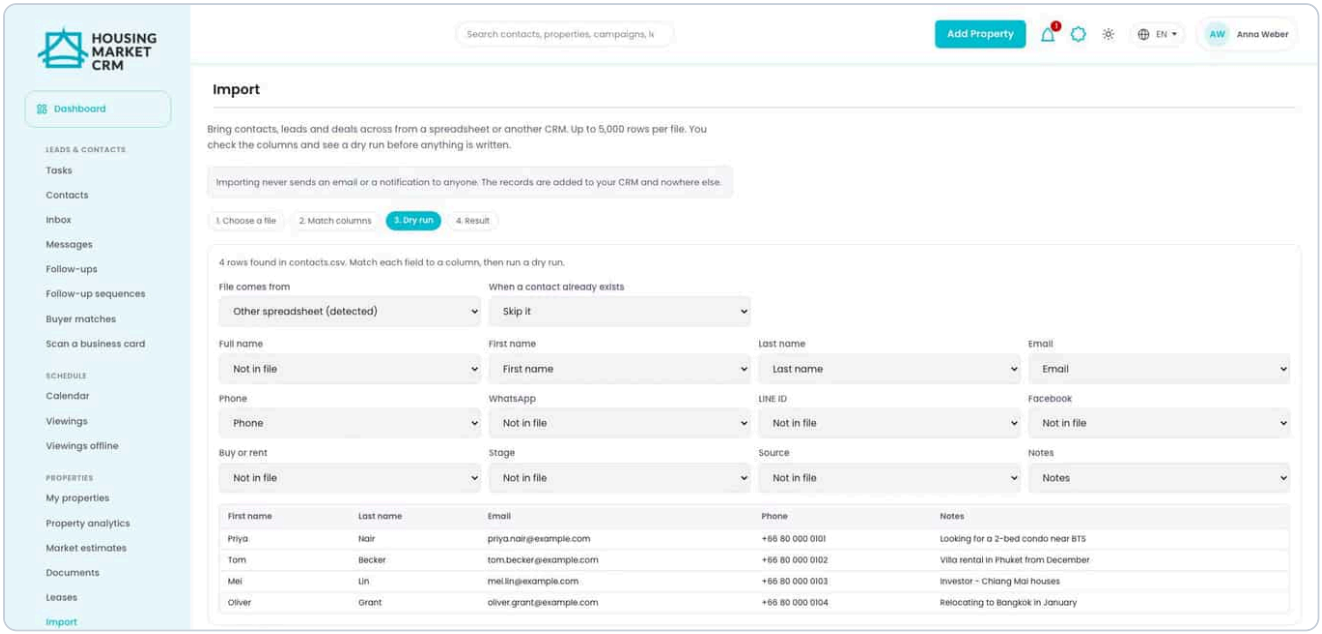
ภาพที่ 21.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 ตรวจสอบว่าแต่ละคอลัมน์จับคู่กับฟิลด์ที่ถูกต้อง



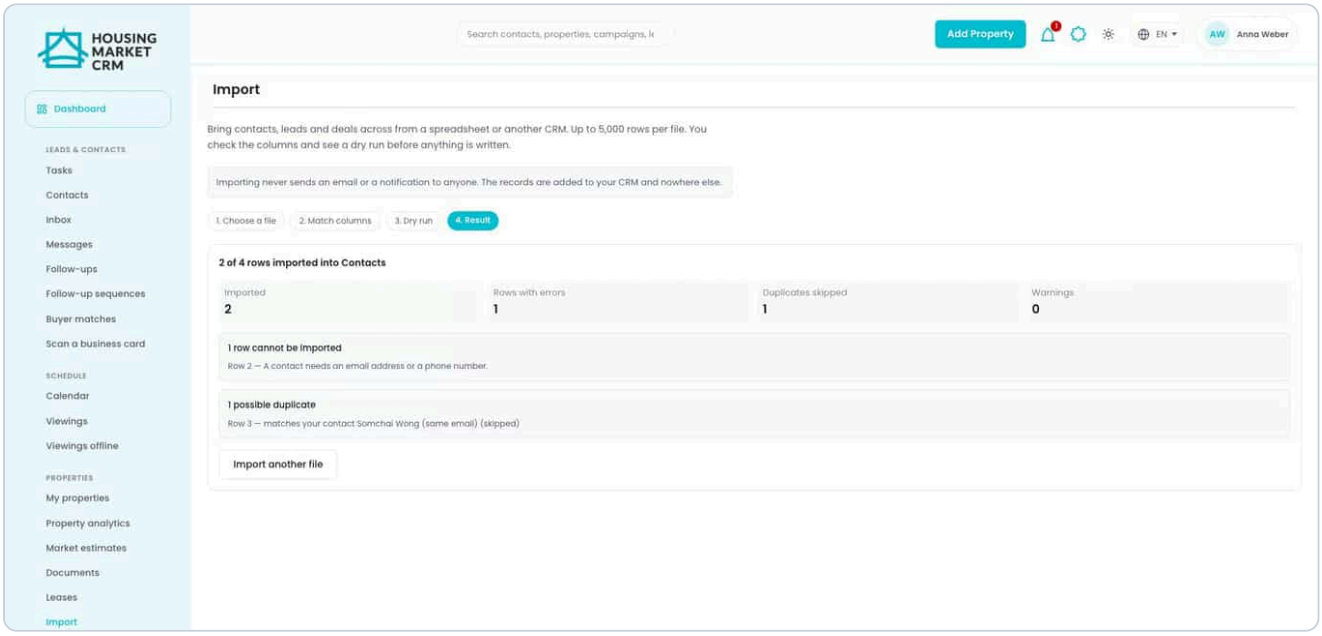
ภาพที่ 21.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 รัน dry run เพื่อดูผลลัพธ์ล่วงหน้า



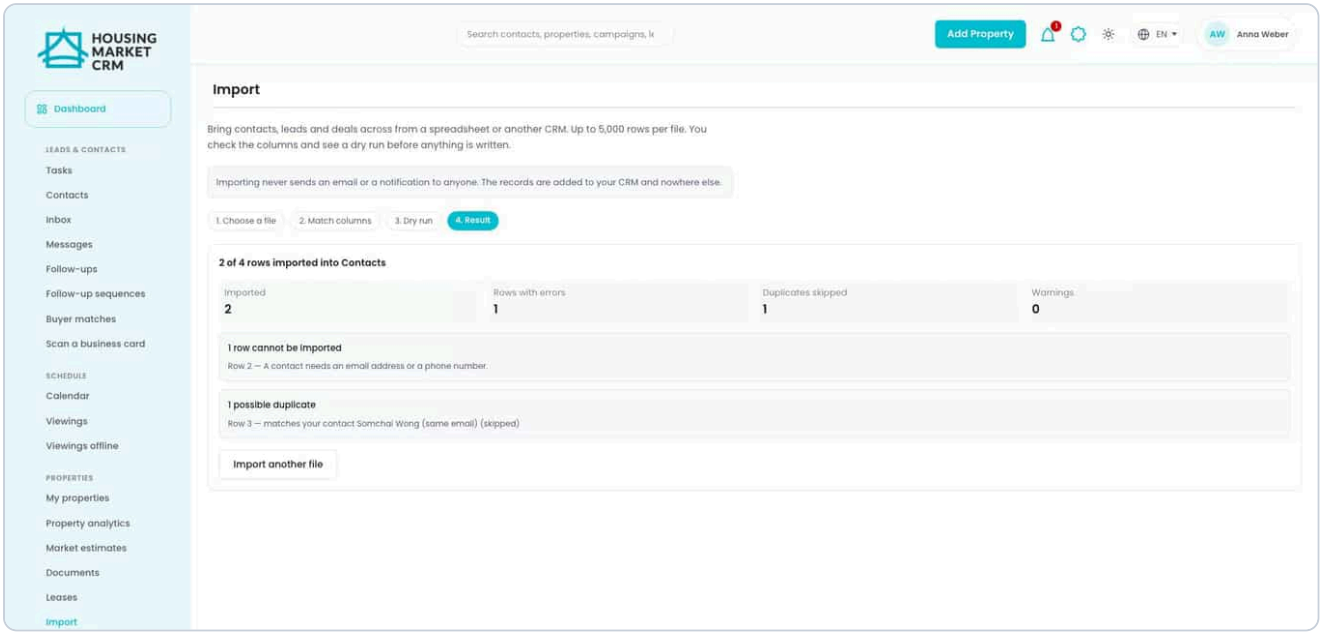
ภาพที่ 21.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 จากนั้นเริ่มการนำเข้า



ภาพที่ 21.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 รายชื่อผู้ติดต่อของคุณอยู่ใน CRM แล้ว



ภาพที่ 21.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

รวมผู้ติดต่อที่ซ้ำกันได้ไหม — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-merge-duplicate-contacts

22 บทที่ 22

สแกนนามบัตร

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ ในแพ็กเกจ Pro ถ่ายรูปนามบัตรด้วยมือถือ แล้ว CRM จะอ่านเป็นร่างรายชื่อติดต่อให้คุณตรวจก่อนบันทึก

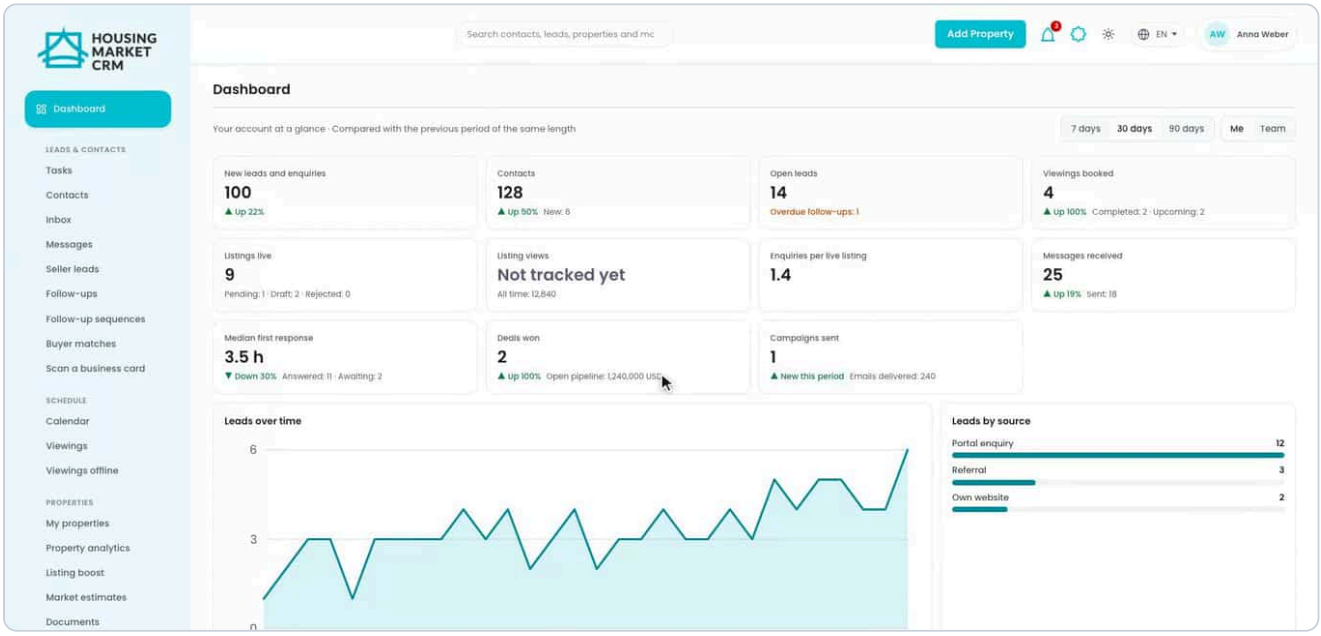
เปิด สแกนนามบัตร บนมือถือแล้วถ่ายรูปนามบัตร CRM จะนำชื่อ บริษัท ตำแหน่ง อีเมล หมายเลขโทรศัพท์ เว็บไซต์ ที่อยู่ และบัญชีแอปแชท ไปใส่ในแบบฟอร์มเพิ่มรายชื่อติดต่อตามปกติ

ระบบจะไม่บันทึกเอง คุณตรวจร่างแล้วกดบันทึก ตัวเลขที่อ่านผิดจึงไม่กลายเป็นข้อมูลจริง หากรายชื่อติดต่อที่คุณเห็นได้มีอีเมลหรือหมายเลขโทรศัพท์เดียวกันอยู่แล้ว ร่างจะแจ้งให้ทราบ และคุณเปิดรายชื่อนั้นแทนการสร้างข้อมูลซ้ำได้

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **สแกนนามบัตรเข้า CRM ได้ไหม**

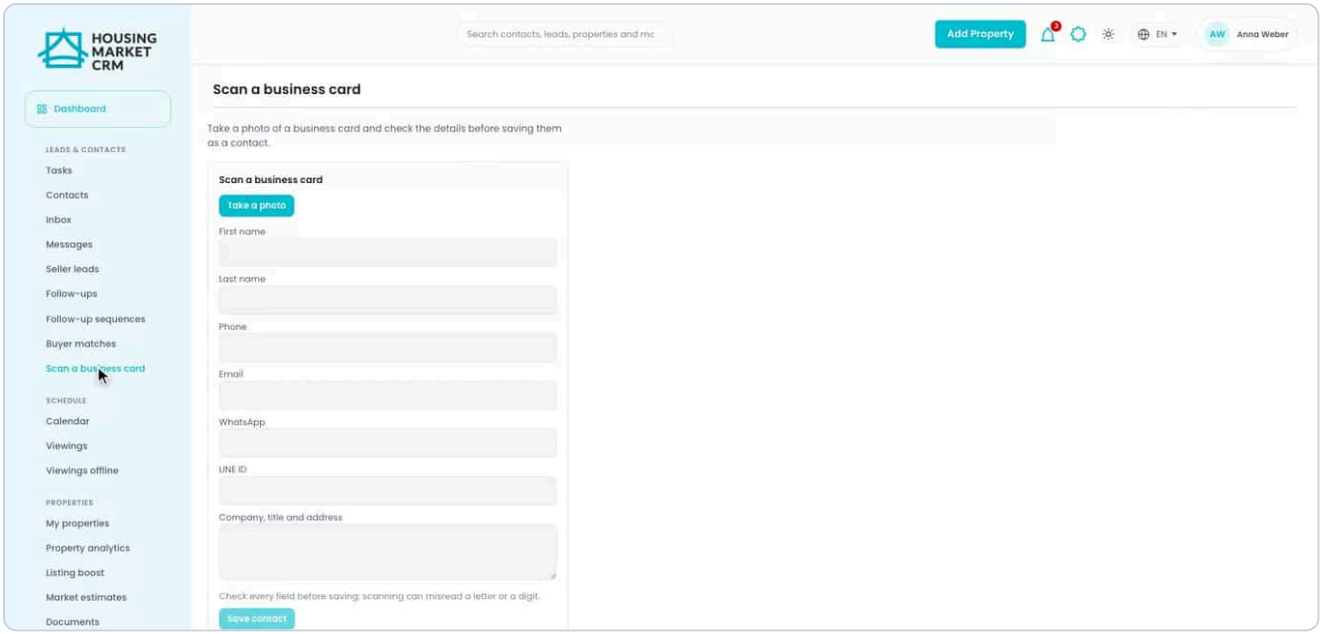
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



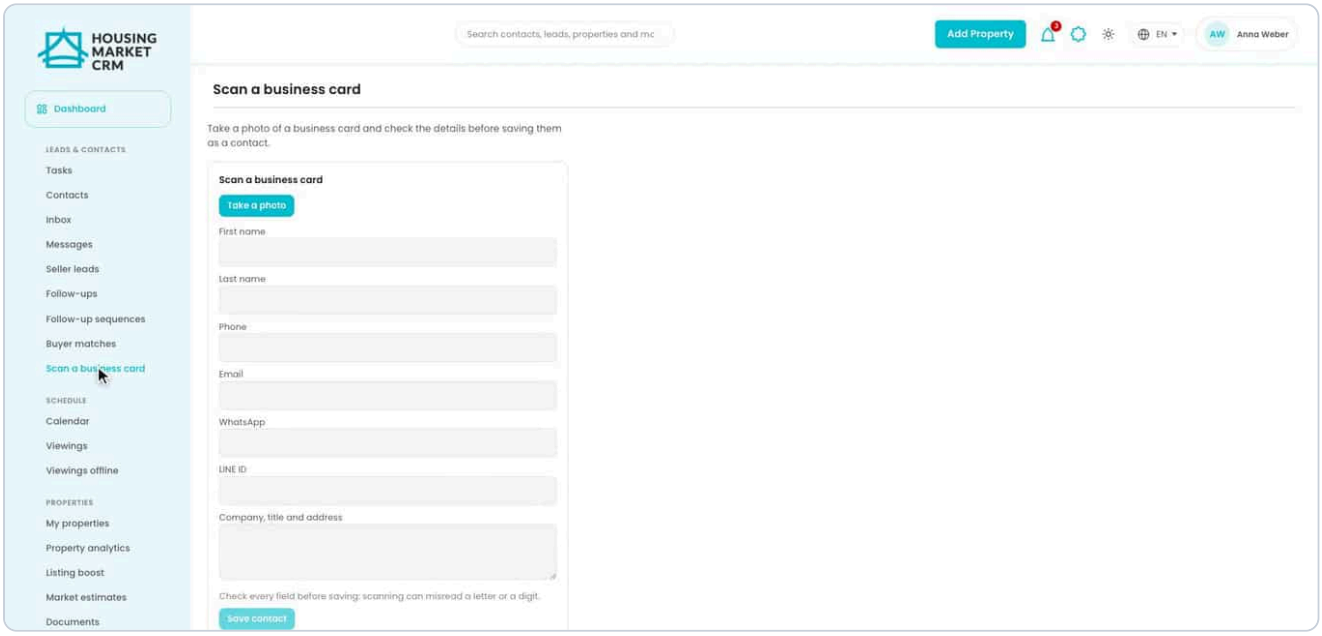
ภาพที่ 22.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก สแกนนามบัตร ในเมนูด้านซ้าย



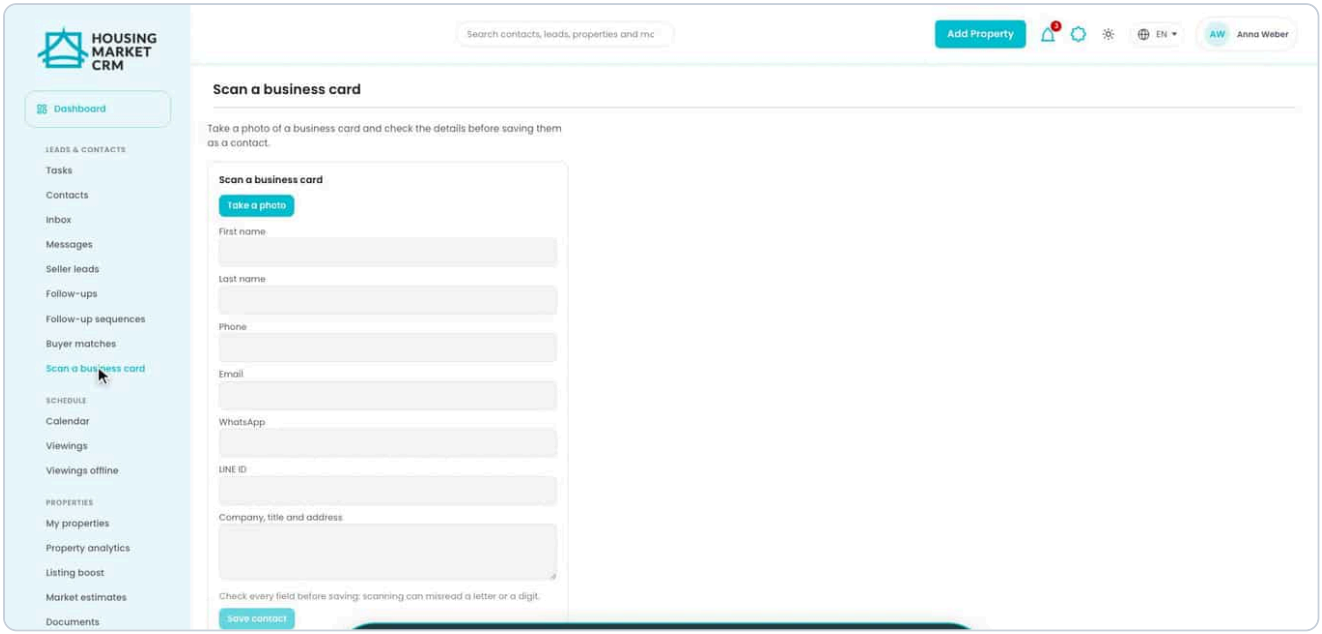
ภาพที่ 22.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 ถ่ายภาพนามบัตรให้วางราบ ในแสงธรรมชาติ



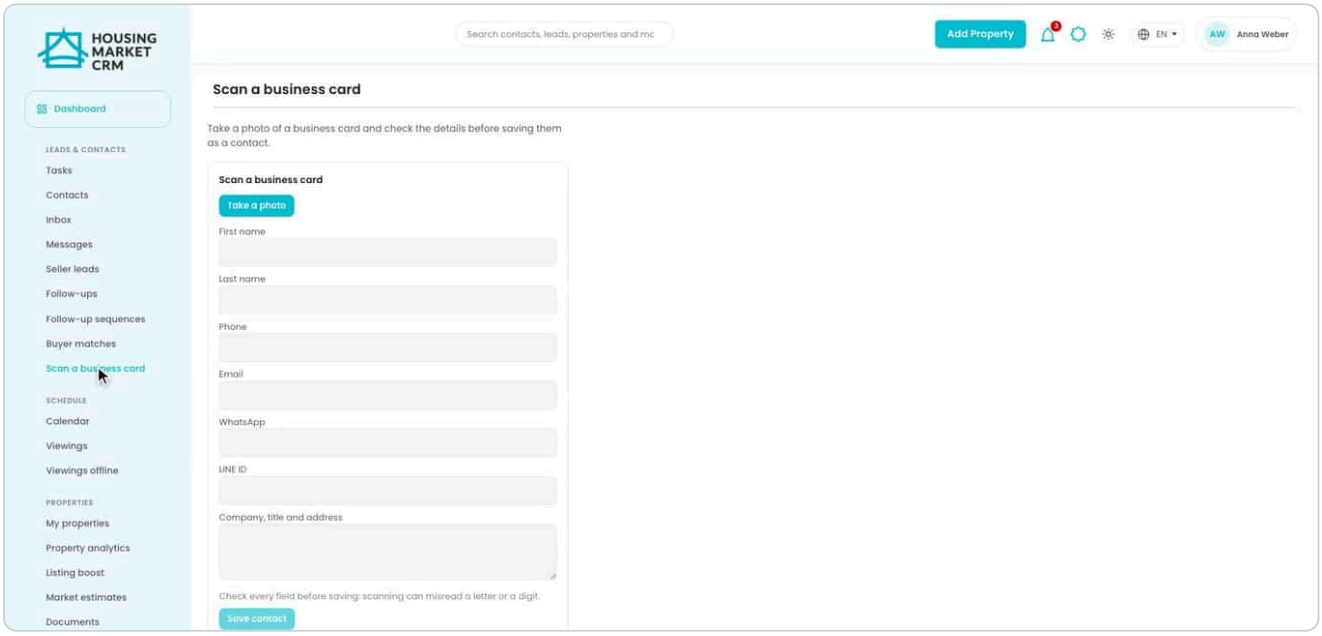
ภาพที่ 22.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 ชื่อ บริษัท ตำแหน่งงาน หมายเลข และอีเมล — กรอกให้คุณแล้ว



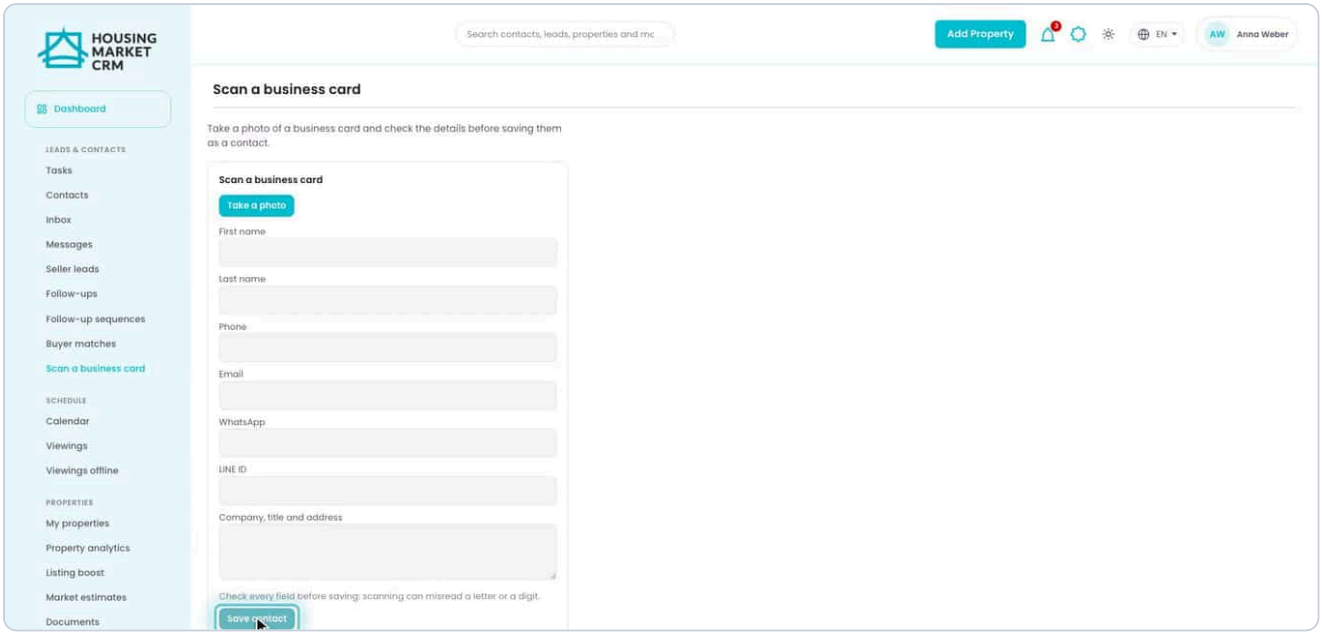
ภาพที่ 22.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 อ่านทบทวน การสแกนเป็นผู้พิมพ์ ไม่ใช่ผู้ตรวจทาน



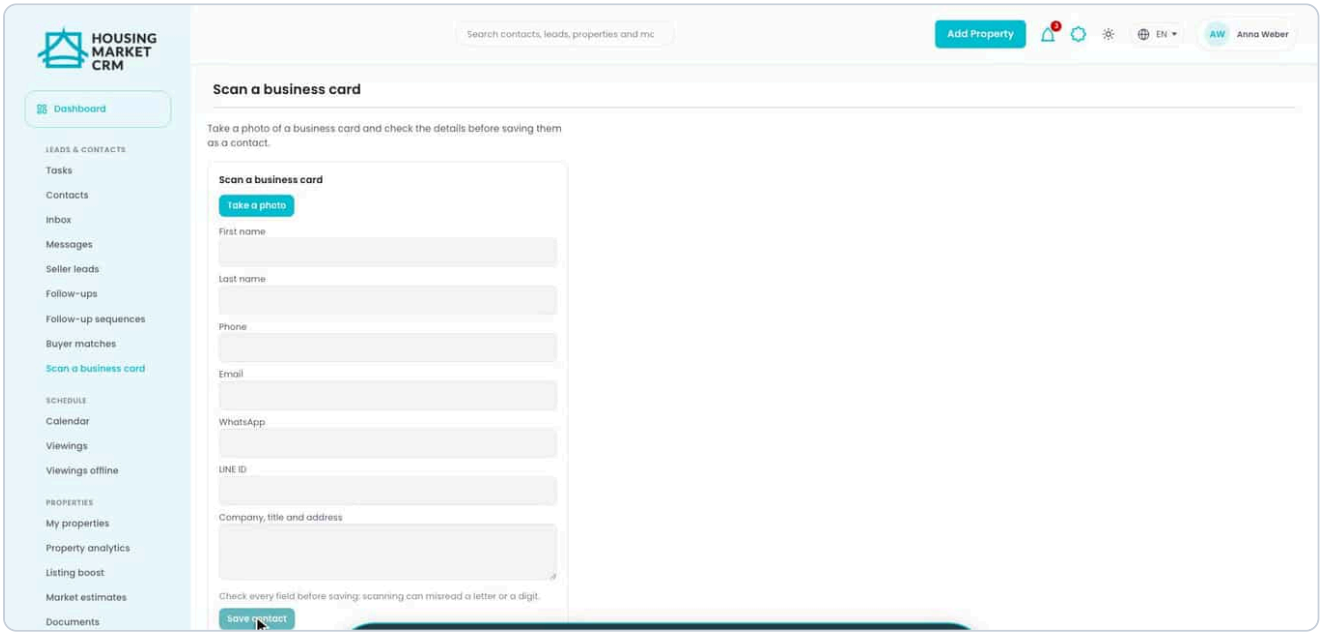
ภาพที่ 22.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 จากนั้น บันทึกผู้ติดต่อ



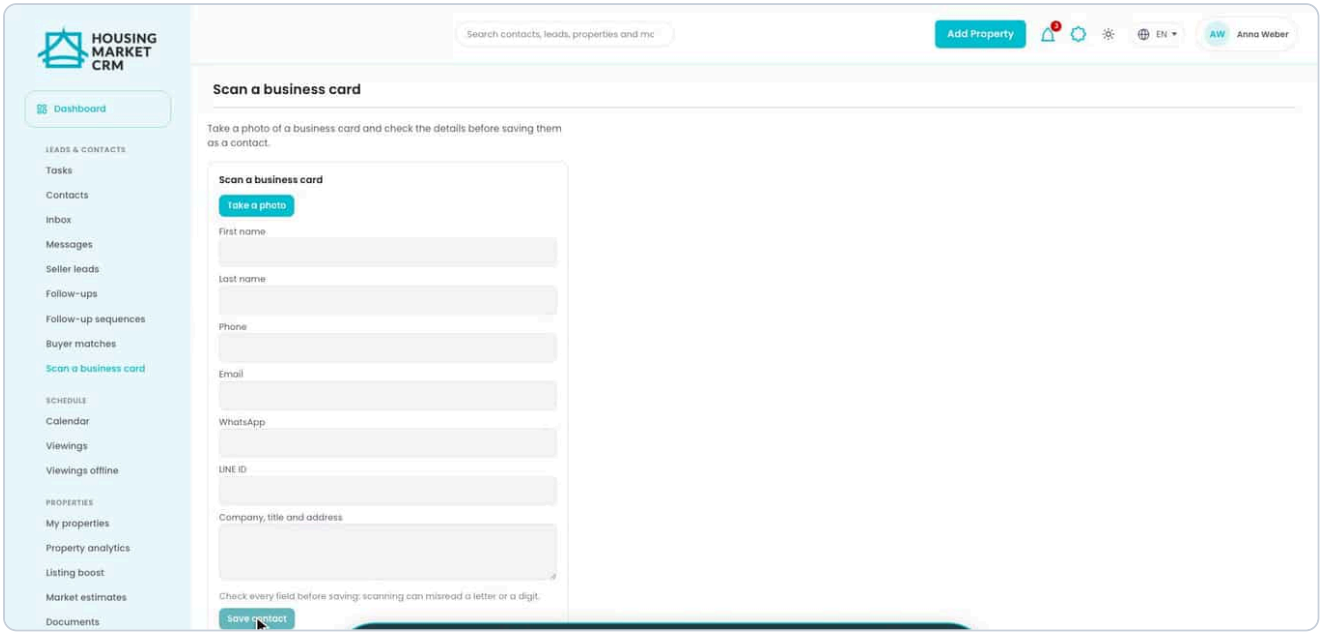
ภาพที่ 22.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 ทำในเย็นวันเดียวกัน ขณะที่คุณยังจำได้ว่าเขาเป็นใคร



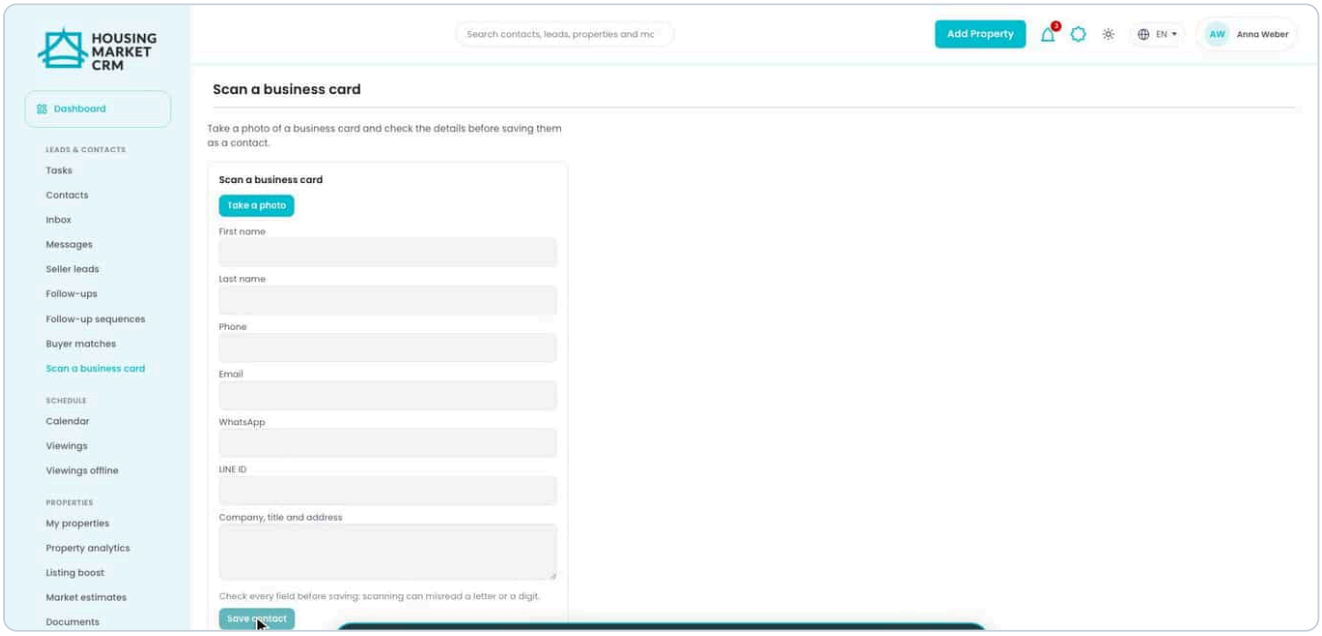
ภาพที่ 22.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 นามบัตรสิบเอ็ดใบจากงานแสดงอสังหาริมทรัพย์ และไม่ได้บันทึกเลยแม้ใบเดียว



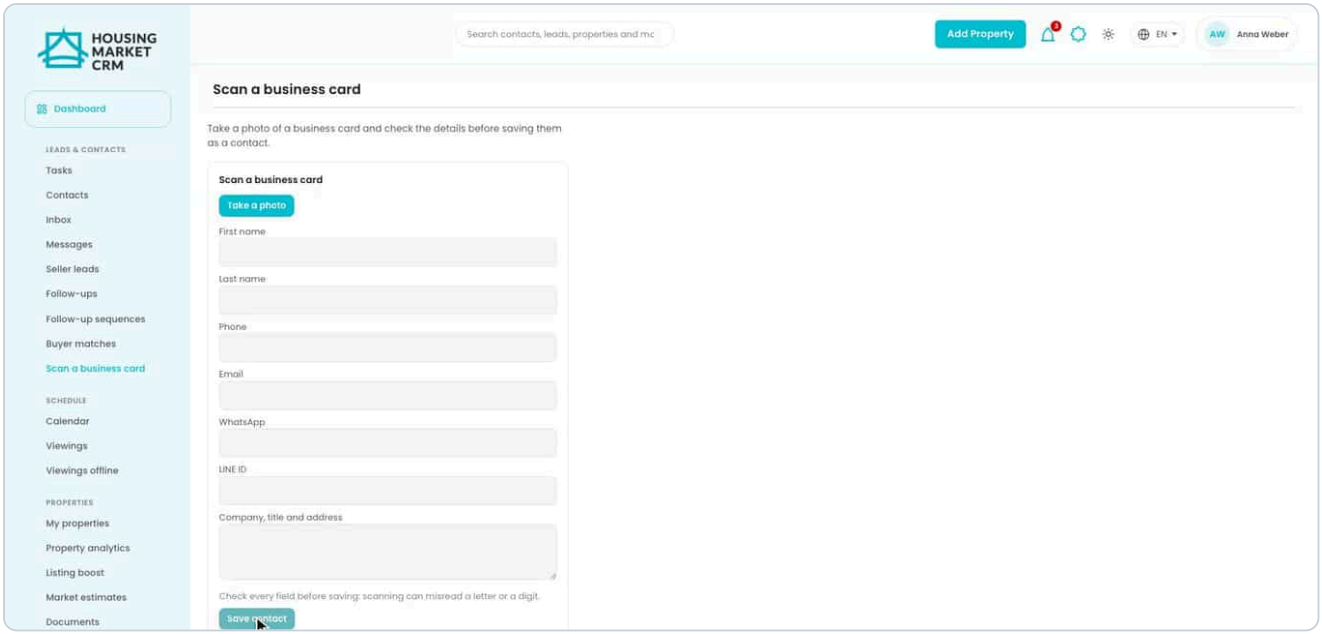
ภาพที่ 22.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 นามบัตรที่มีสองหมายเลขให้คุณทั้งคู่ — ลบหมายเลขที่คุณจะไม่ใช้



ภาพที่ 22.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

10 เพิ่มบันทึกย่อขณะที่คุณยังจำบทสนทนาได้



ภาพที่ 22.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ใช้ Housing Market CRM บนโทรศัพท์ได้ไหม — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-use-the-crm-on-my-phone

23 บทที่ 23

Contact Timeline

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ กล่องข้อความเก็บบทสนทนาหนึ่งชุดต่อหนึ่งคน และรายชื่อติดต่อแต่ละคนมีไทม์ไลน์ของทุกอย่างที่เกิดขึ้น ใช้ได้ทุกแพ็กเกจ

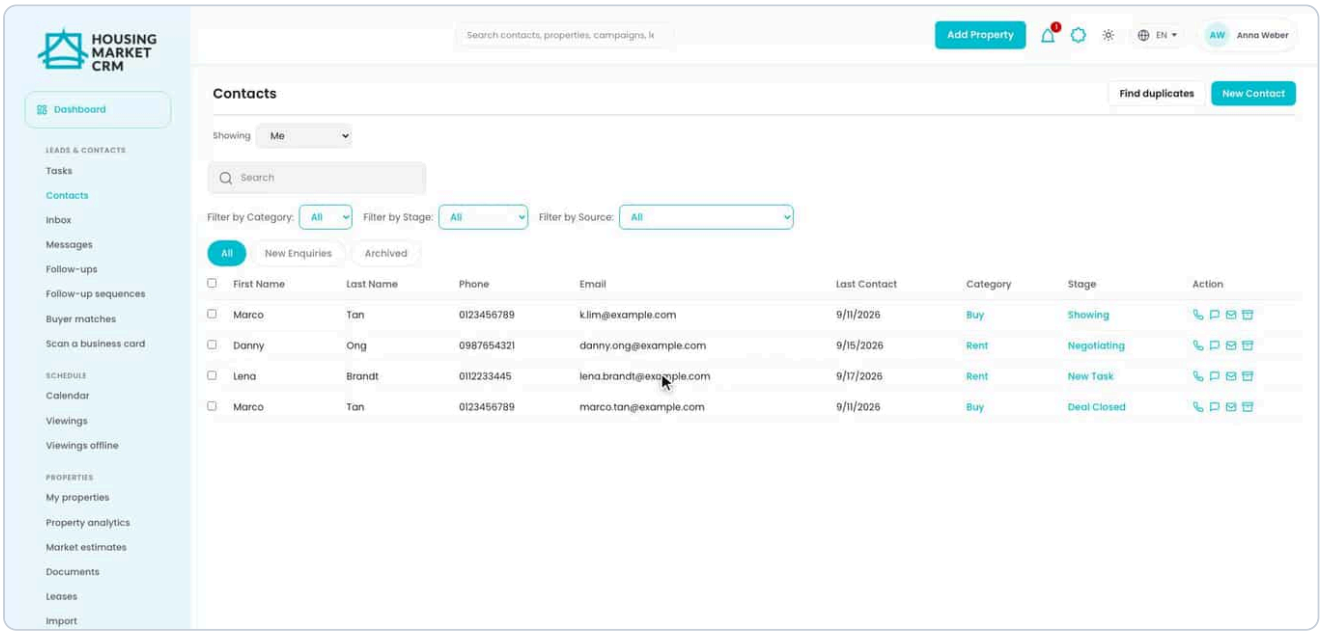
กล่องข้อความรวบรวมคำถามจากพอร์ทัลและคำตอบของคุณ ลูกค้าเป้าหมายจาก Housing Market Ads และอีเมลที่คุณส่งจาก CRM ไว้เป็นบทสนทนาเดียวต่อหนึ่งคน รายชื่อติดต่อแต่ละคนยังมีไทม์ไลน์ บันทึก ความคิดเห็น ไฟล์ และงานติดตามที่ยังค้างอยู่ การกลับมาคุยต่อหลังผ่านไปสามสัปดาห์จึงไม่ต้องอาศัยความจำ

สิ่งที่ CRM ยังทำไม่ได้คืออ่านกล่องอีเมลของคุณเอง รับส่ง WhatsApp หรือเก็บคำถามที่เว็บไซต์ Housing Market Cloud ได้รับ การซิงค์สองทางกับกล่องอีเมล Gmail หรือ Microsoft 365 ของคุณ การส่งผ่าน WhatsApp Business และการเชื่อมต่อกับ Cloud กำลังพัฒนาอยู่ ในแพ็กเกจ Pro คุณเก็บเทมเพลต WhatsApp และเปิด WhatsApp บนมือถือพร้อมข้อความที่เตรียมไว้ได้ ดู "เทมเพลต WhatsApp ใช้งานอย่างไร" ส่วนปฏิทินของคุณนั้นต่างออกไป ในแพ็กเกจ Pro นั้น Google Calendar และ Outlook ซิงค์กับ CRM ได้สองทางแล้ว ดู "ซิงก์ CRM กับปฏิทินของฉันได้ไหม"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ติดตามการสื่อสารกับผู้ซื้อได้ไหม**

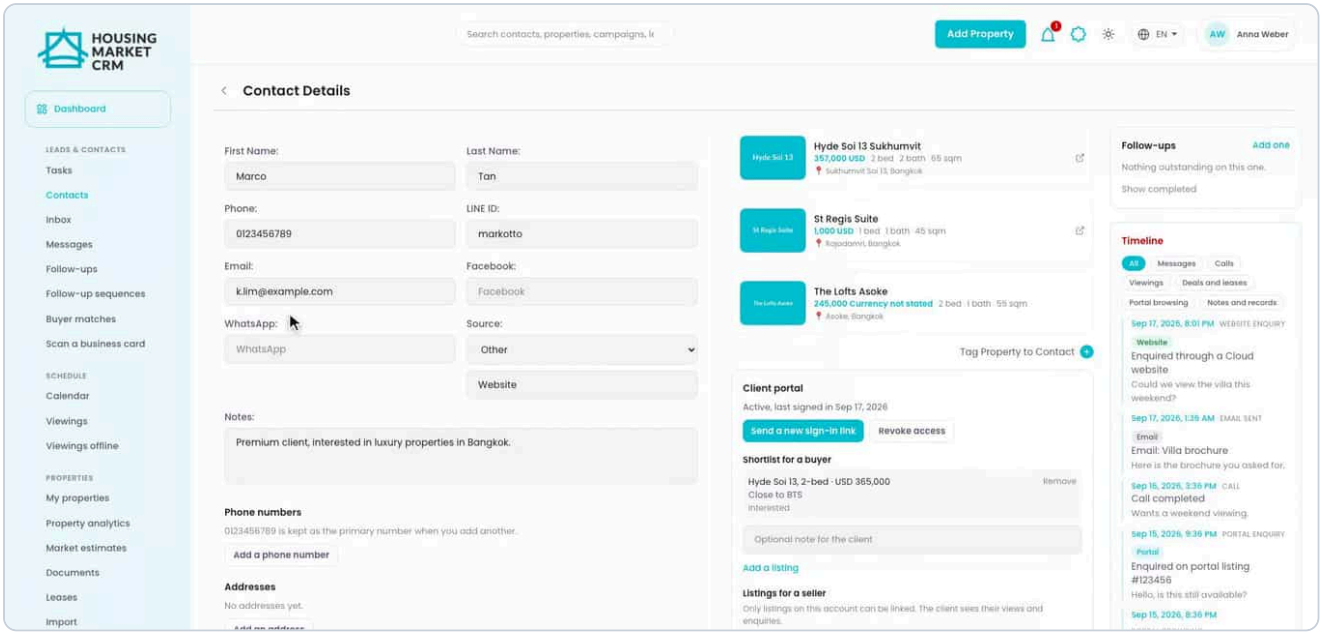
ทีละขั้นตอน

1 เปิด Contacts (ผู้ติดต่อ)



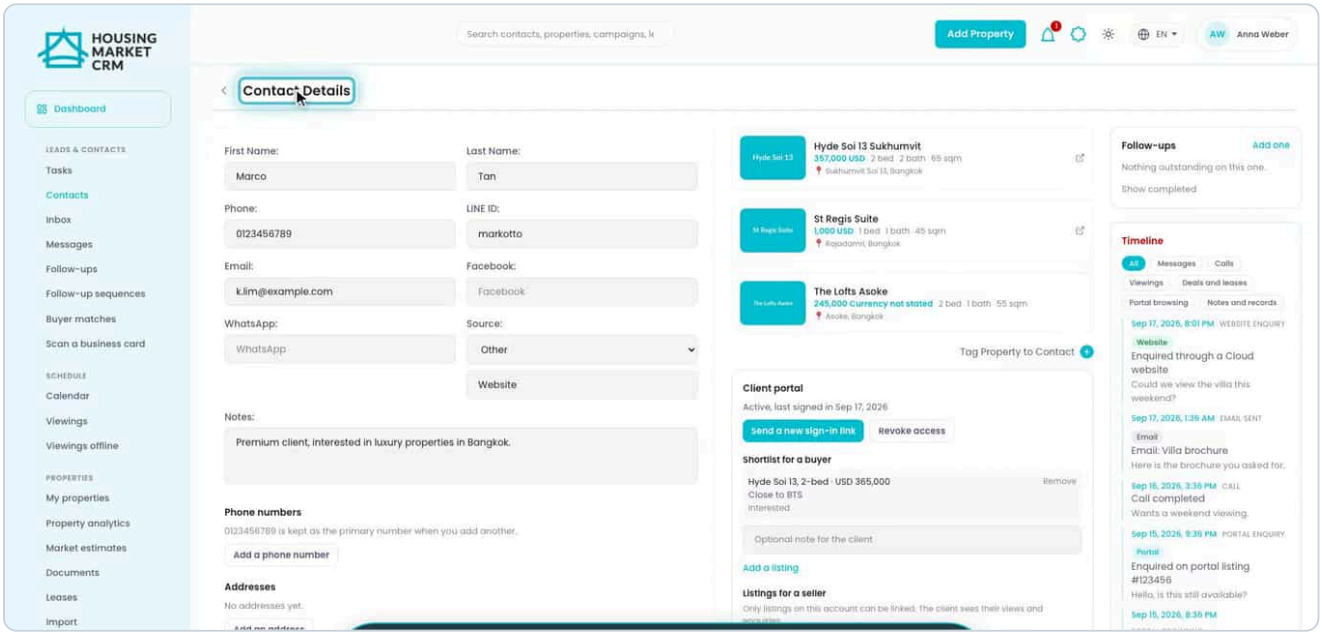
ภาพที่ 23.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 เปิดผู้ติดต่อจากรายการของคุณ



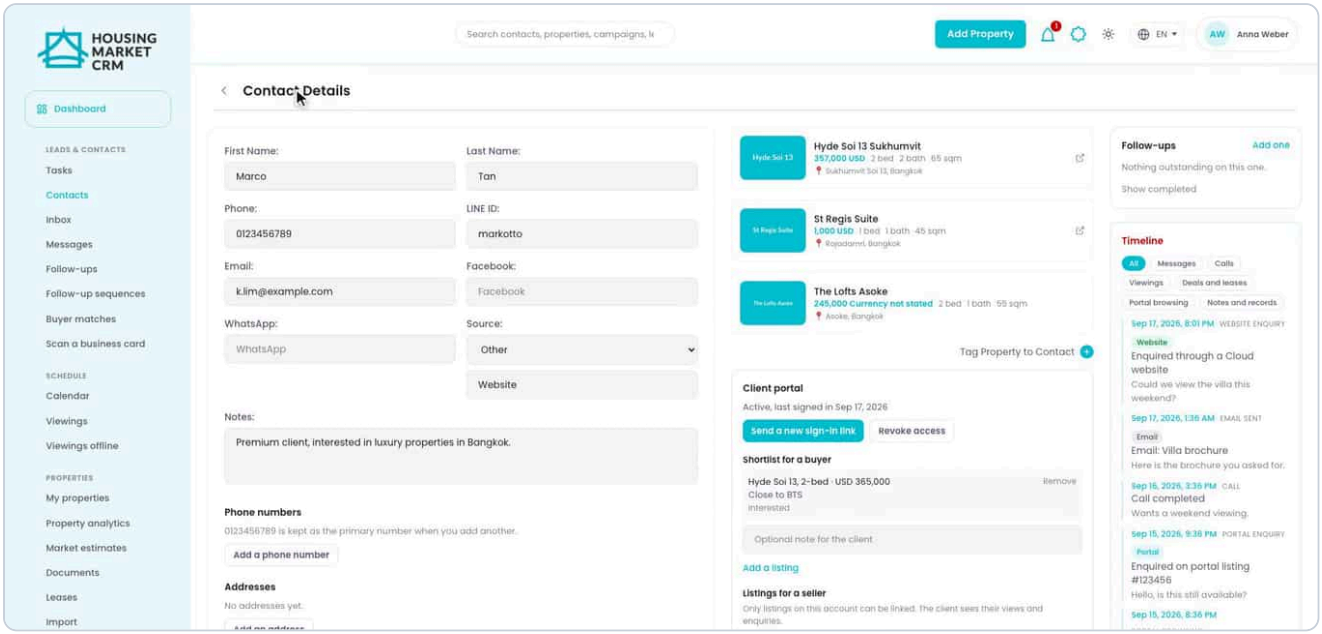
ภาพที่ 23.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 รายละเอียด บัญชีแชท และแหล่งที่มาอยู่ด้านบน



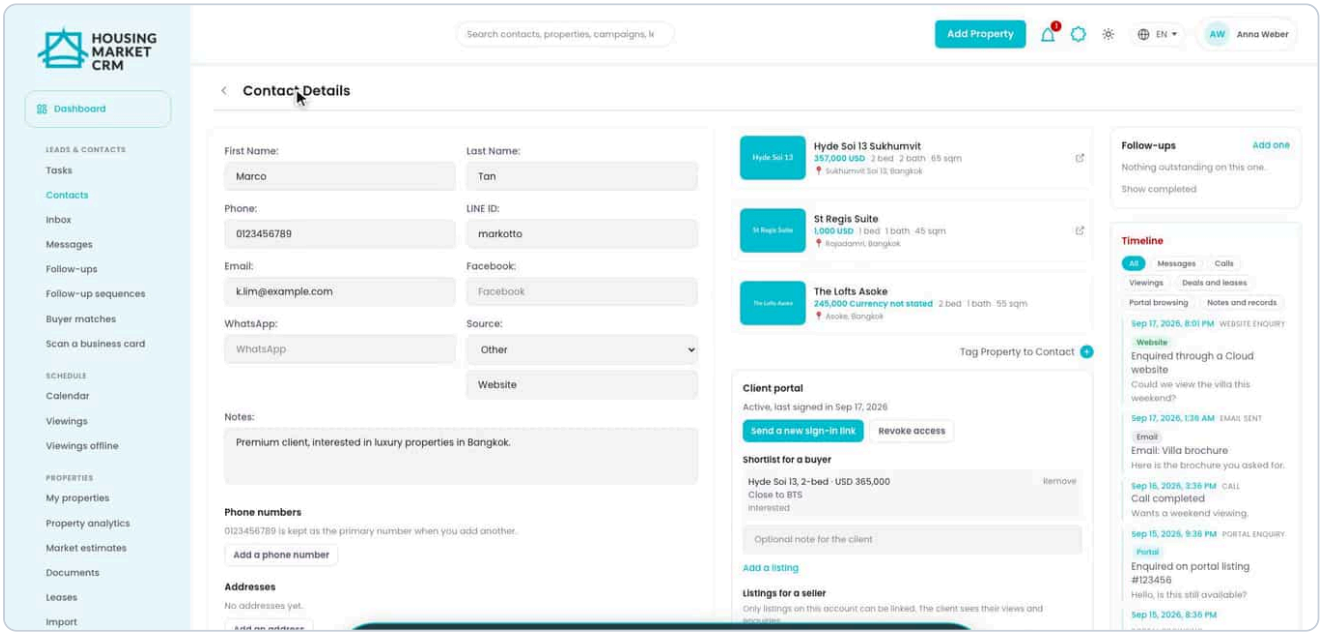
ภาพที่ 23.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เลื่อนไปที่ Timeline (ไทม์ไลน์)



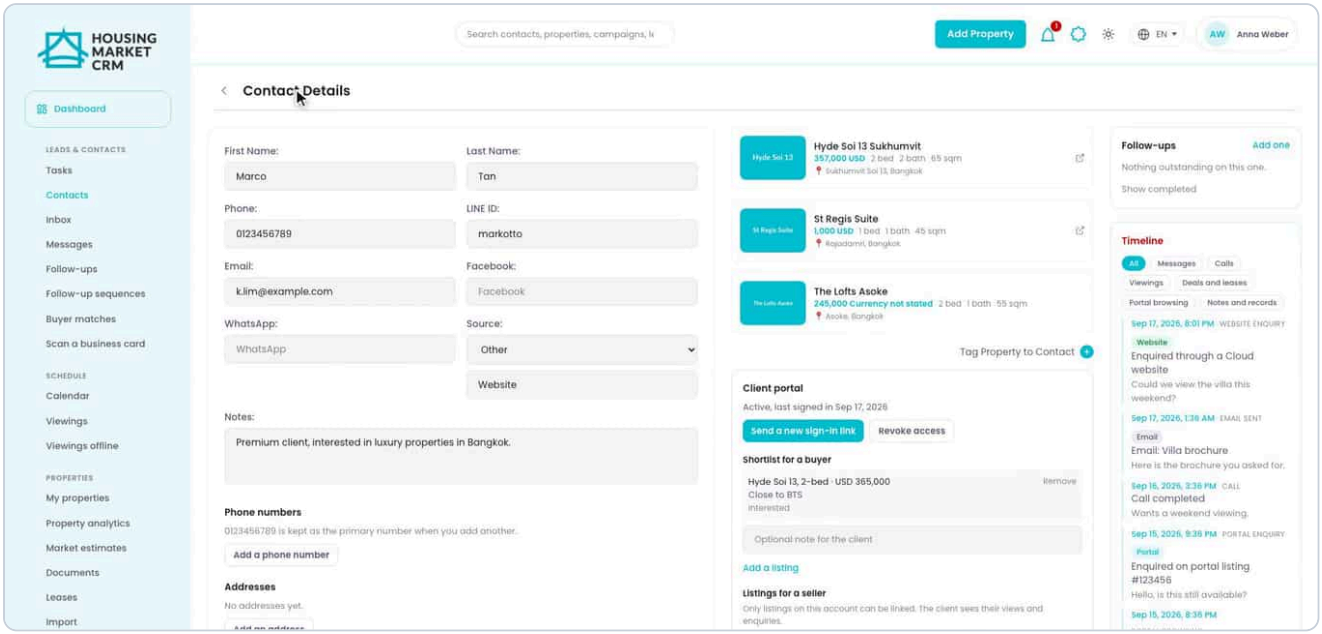
ภาพที่ 23.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 การสอบถาม ลูกค้าเป้าหมายจากเว็บไซต์และโฆษณา อีเมล และการเข้าชม เรียงตามลำดับ



ภาพที่ 23.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 ดูก่อนโทรทุกครั้ง เพื่อรู้เรื่องราวทั้งหมด



ภาพที่ 23.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

กล่องข้อความใน CRM คืออะไร — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-is-the-unified-inbox

24 บทที่ 24

ผสานผู้ติดต่อที่ซ้ำกัน

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ CRM ค้นหาผู้ติดต่อที่ดูเหมือนเป็นบุคคลเดียวกันที่ถูกบันทึกสองครั้ง และผู้ใช้ที่มีสิทธิ์ลบสามารถรวมคู่นั้นเป็นข้อมูลเดียวได้ ข้อมูลรายการที่คุณไม่ได้เก็บไว้จะถูกเก็บถาวร ไม่ใช่ถูกทำลาย

เปิด ผู้ติดต่อ แล้วเลือก ค้นหารายการซ้ำ CRM จะเปรียบเทียบผู้ติดต่อทุกรายกับรายอื่นทั้งหมด และจัดกลุ่มคู่ที่พบตามระดับความมั่นใจ ได้แก่ ที่อยู่อีเมลเดียวกัน หรือเบอร์โทรและชื่อเดียวกัน หรือใช้เบอร์โทรร่วมกันเพียงอย่างเดียว — ซึ่งอาจเป็นคนสองคนในครัวเรือนเดียวกัน จึงแสดงไว้แต่ไม่เคยถือว่าซ้ำโดยอัตโนมัติ

เปิดดูข้อมูลทั้งสองรายการก่อนรวม การรวมจะเก็บผู้ติดต่อไว้หนึ่งราย และย้ายทุกอย่างที่ผูกกับอีกรายมาไว้ที่รายนั้น — ลูกค้าเป้าหมาย บันทึก ประวัติกิจกรรม ไฟล์ และประวัติแคมเปญ — จากนั้นเก็บถาวรข้อมูลรายการที่สอง หน้าจอจะบอกไว้ก่อนที่คุณจะยืนยันว่า ข้อมูลนั้นจะถูกเก็บถาวร ไม่ใช่ถูกลบ

การรวมเองยังยกเลิกไม่ได้ ซึ่งเป็นเรื่องต่างจากการที่ข้อมูลหายไป ตัวบุคคลยังถูกเก็บไว้ และข้อมูลที่ถูกเก็บถาวรจะระบุชื่อผู้ติดต่อที่ประวัติของมันไปอยู่ด้วย สิ่งที่ไม่ได้ถูกเก็บไว้คือบันทึก การติดตาม และไฟล์แต่ละรายการมาจากฝ่ายใด จึงไม่มีอะไรให้ใช้แยกกลับออกมาได้ ควรรวมเมื่อคุณมั่นใจว่าข้อมูลสองรายการนั้นเป็นบุคคลเดียวกัน

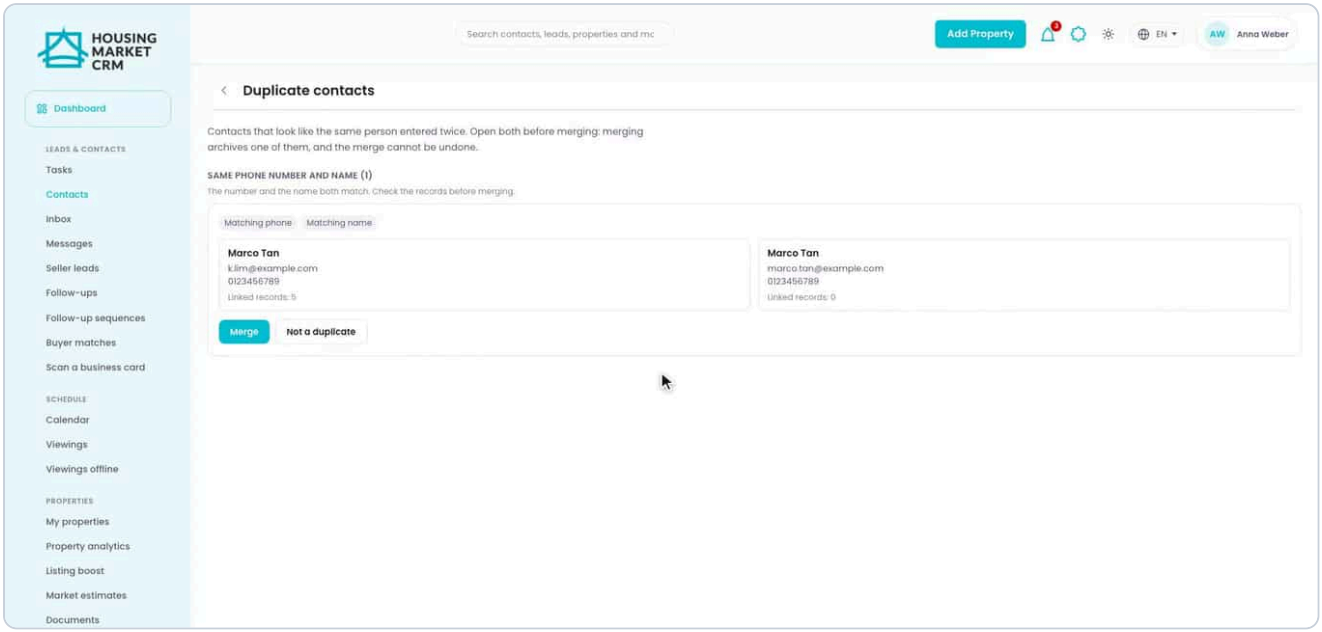
เนื่องจากการรวมเป็นการเก็บถาวรข้อมูล จึงต้องใช้สิทธิ์เดียวกับการลบ ในบัญชีทีม หมายถึงผู้จัดการที่มีสิทธิ์ลบ หรือผู้ดูแลระบบ นายหน้าเห็นรายการซ้ำได้แต่รวมไม่ได้ คุณยังทำเครื่องหมายคู่หนึ่งว่าไม่ซ้ำกันได้ เพื่อไม่ให้ระบบแนะนำคู่นั้นอีก และคู่ที่คุณรวมไปแล้วจะไม่กลับมาเป็นข้อเสนอแนะอีก

ดู “เมื่อฉันลบผู้ติดต่อ ลูกค้าเป้าหมาย หรือเพื่อนร่วมงาน จะเกิดอะไรขึ้น” เพื่อดูว่าคลังเก็บถาวรคืออะไร และจะนำข้อมูลออกจากคลังได้อย่างไร

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **รวมผู้ติดต่อที่ซ้ำกันได้ไหม**

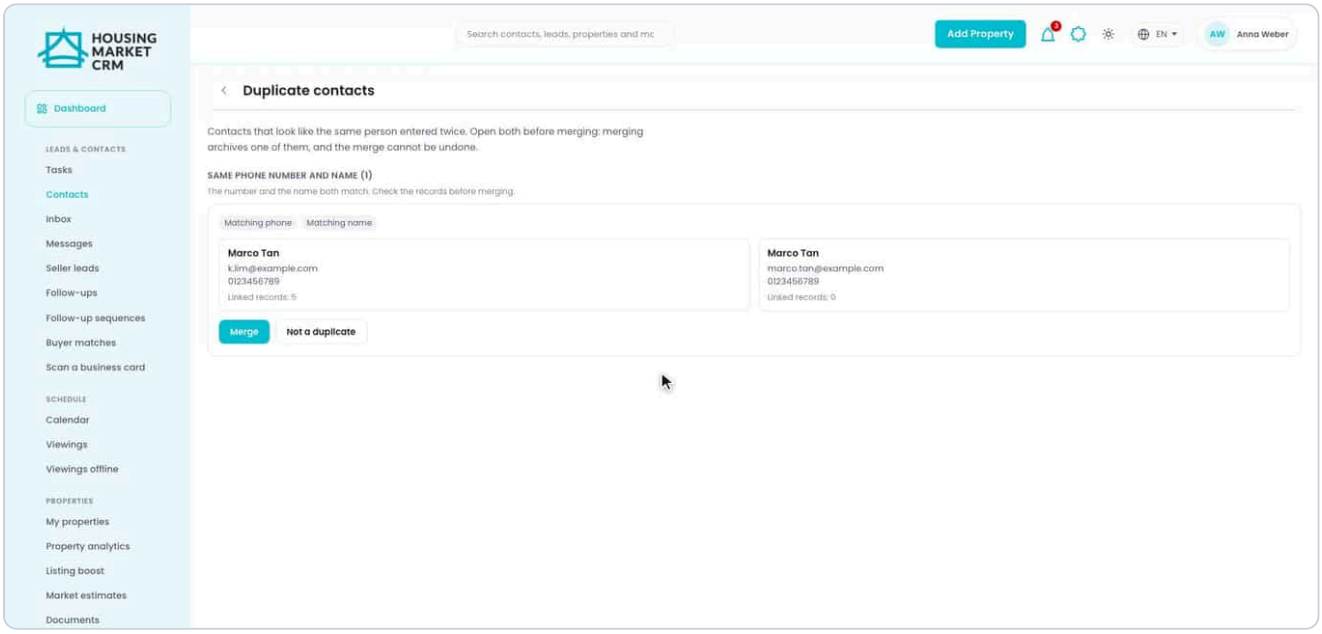
ทีละขั้นตอน

1 เปิด ผู้ติดต่อที่ซ้ำกัน จาก ผู้ติดต่อ



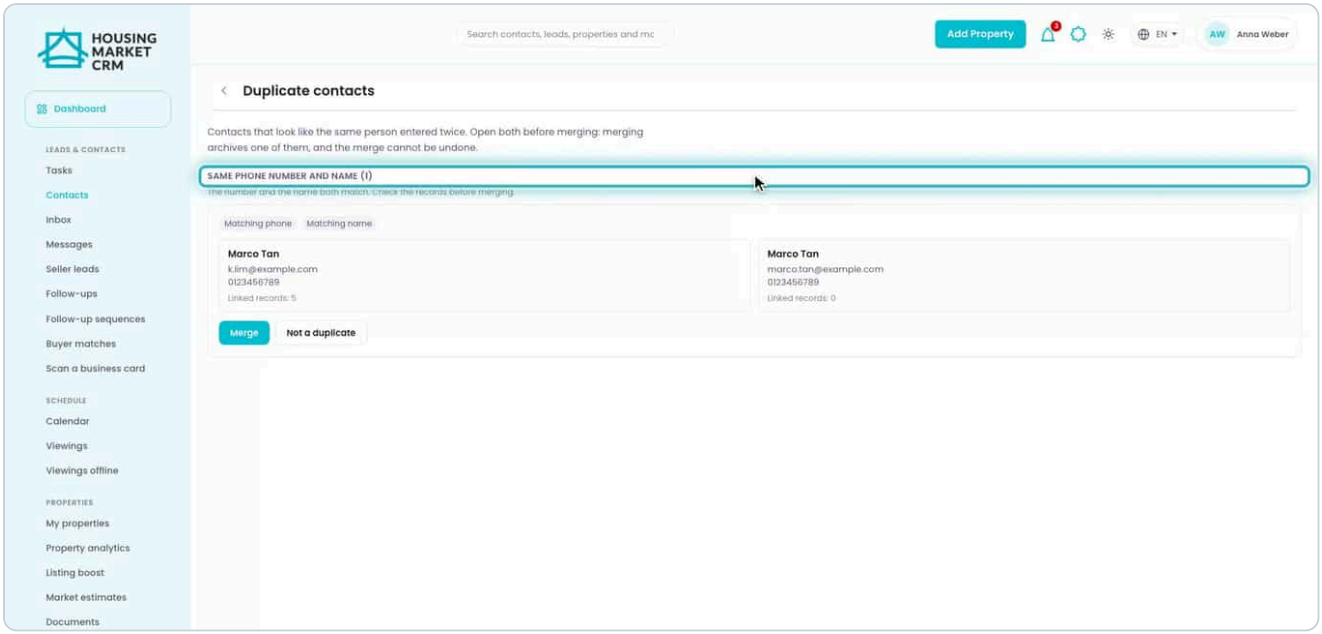
ภาพที่ 24.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 จัดกลุ่มตามเหตุผลที่ดูเหมือนเป็นคนเดียวกัน



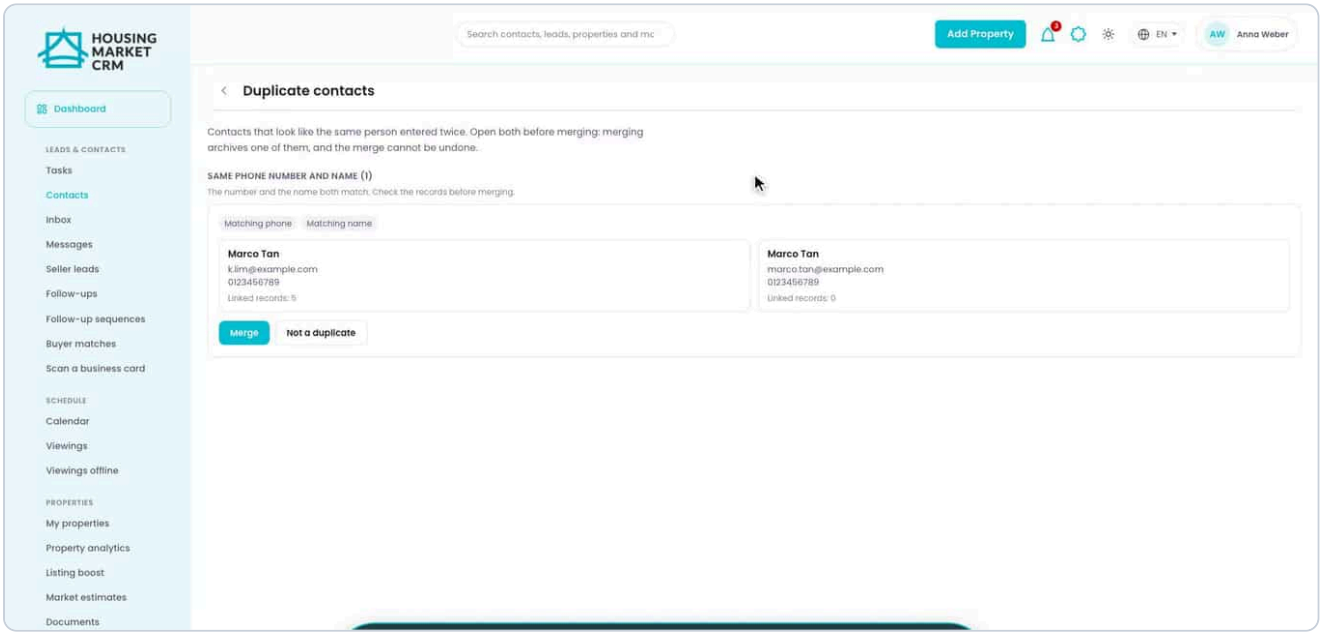
ภาพที่ 24.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 ที่นี่: เบอร์โทรศัพท์และชื่อเดียวกัน



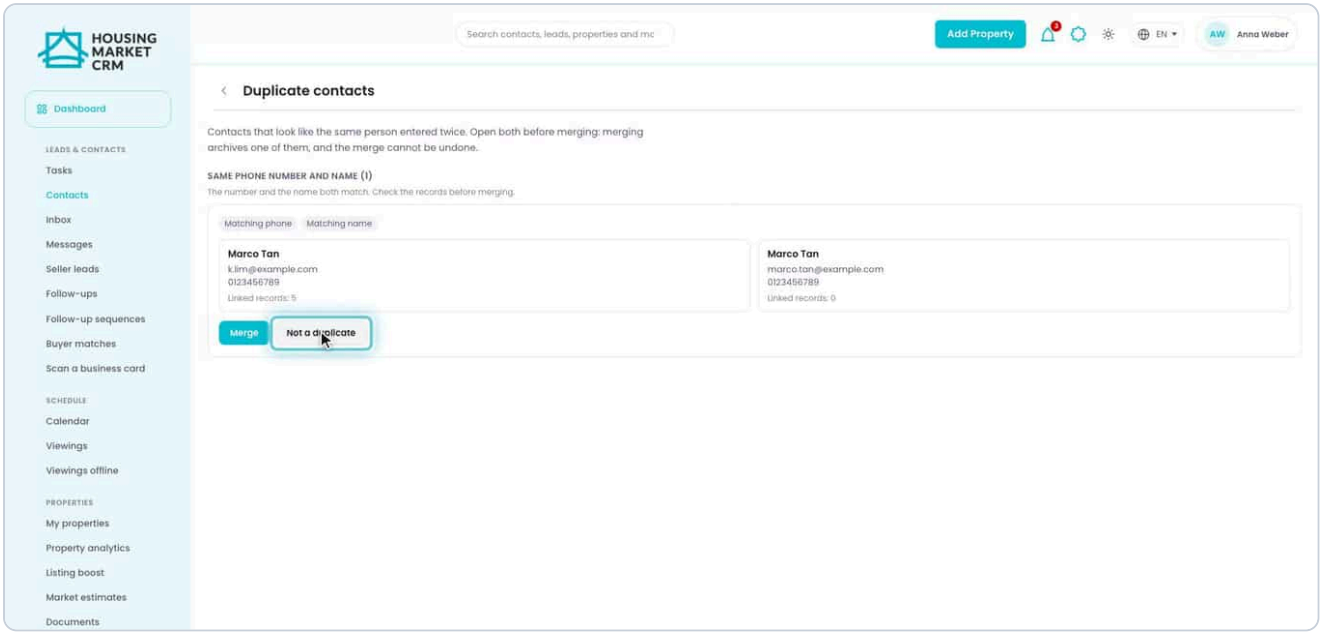
ภาพที่ 24.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 ตรวจ ระเบียนที่เชื่อมโยง — เก็บระเบียนที่มีข้อมูลมากกว่า



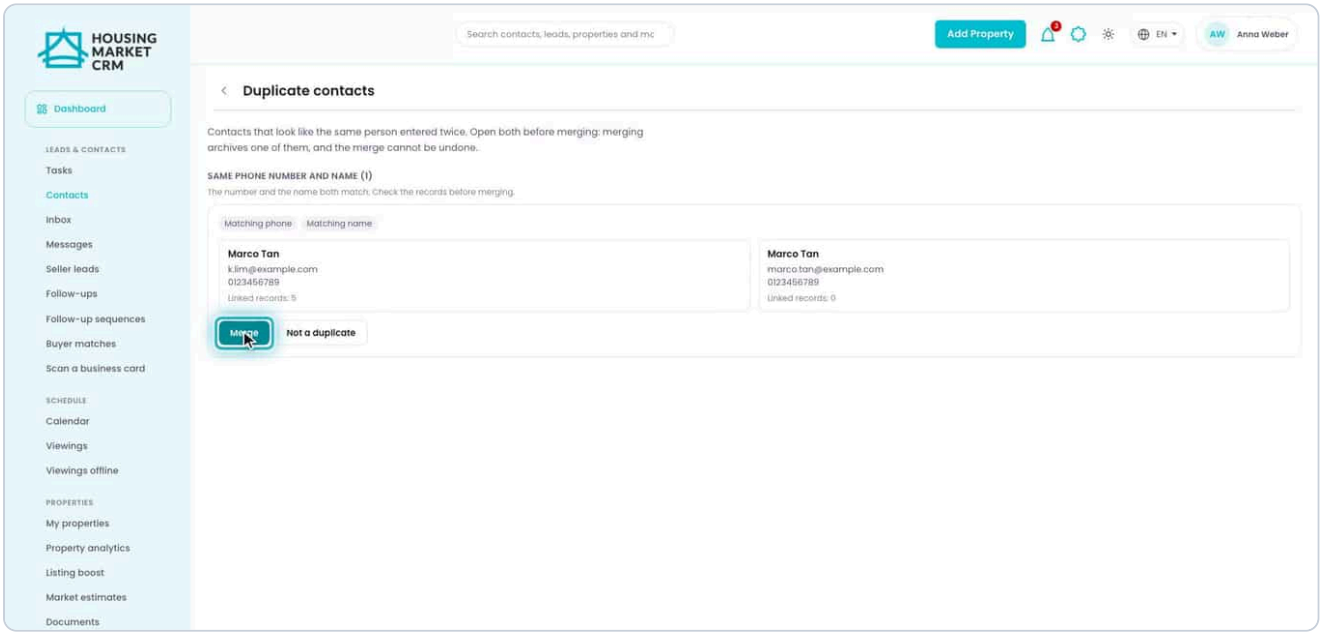
ภาพที่ 24.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 ไม่ใช่รายการซ้ำ หยุดรายการไม่ให้ถามอีก



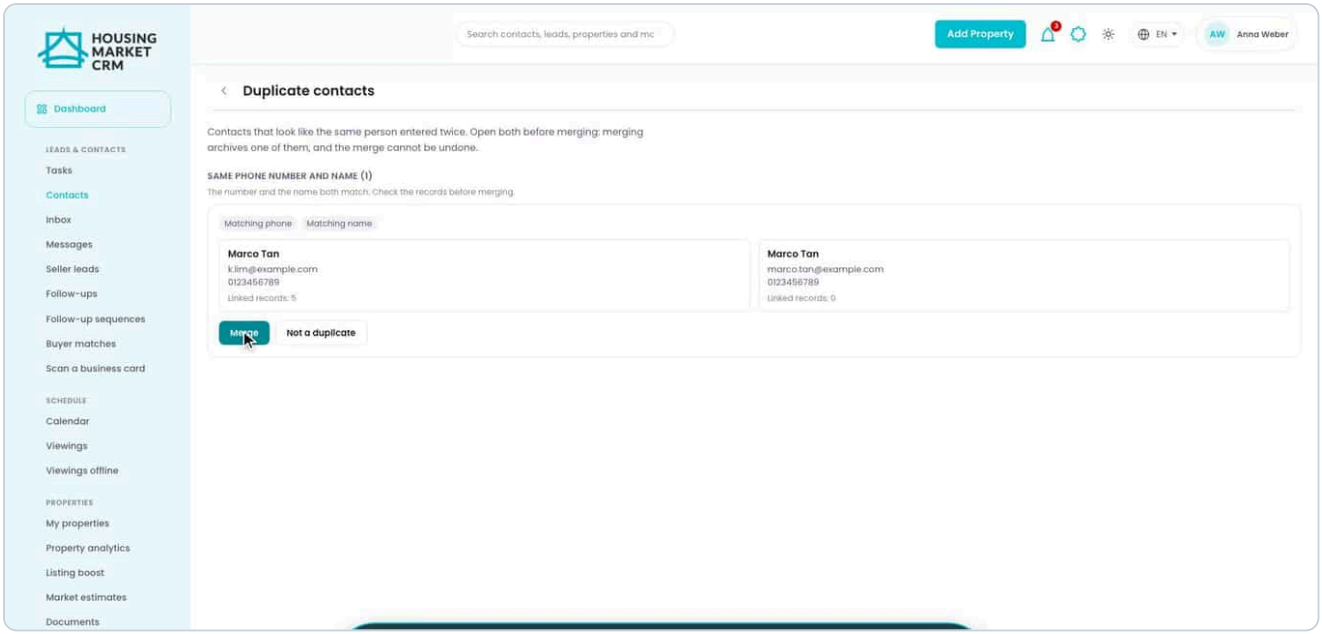
ภาพที่ 24.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 การผสานจัดเก็บฝั่งหนึ่งเข้าคลัง — และย้อนกลับไม่ได้



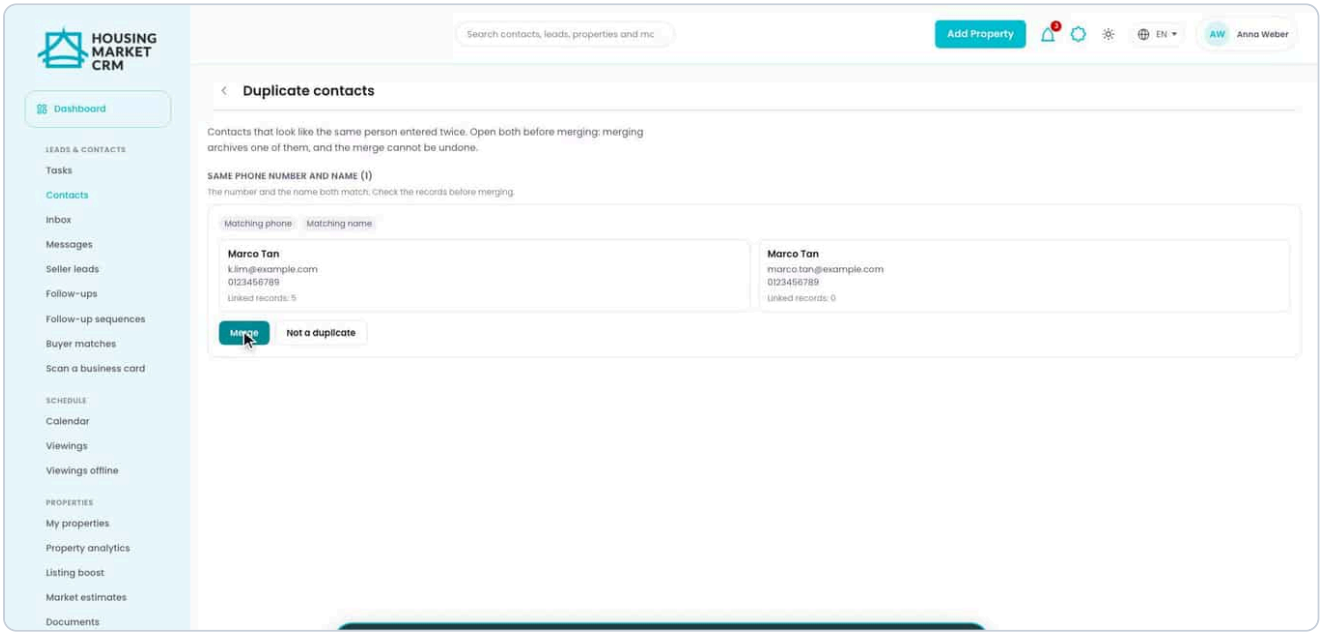
ภาพที่ 24.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 จึงควรเปิดทั้งสองก่อน ไม่มีอะไรถูกลบ แต่ก็ไม่มีอะไรกลับมา



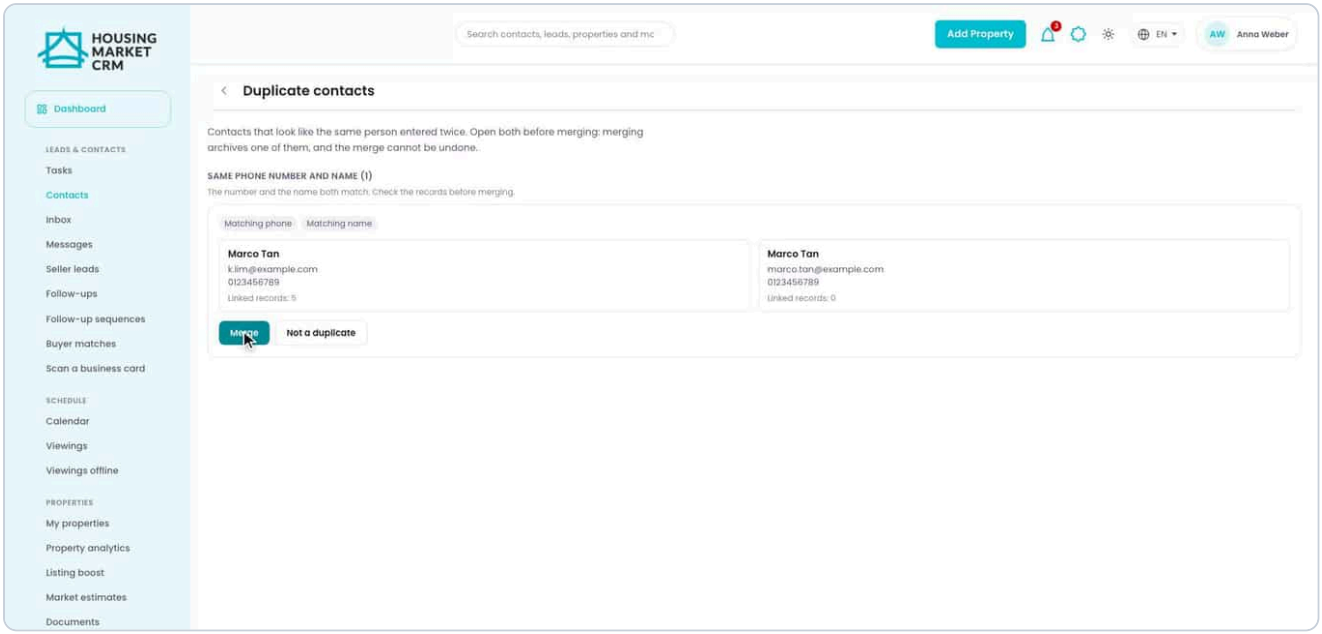
ภาพที่ 24.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 คนหนึ่งพิมพ์ชื่อ อีกคนพิมพ์เบอร์ — จึงกลายเป็นสองระเบียน



ภาพที่ 24.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 ทำเป็นกิจวัตรรายเดือน ไม่ใช่ปีละครั้ง



ภาพที่ 24.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

เมื่อฉันลบผู้ติดต่อ ลูกค้าเป้าหมาย หรือเพื่อนร่วมงาน จะเกิดอะไรขึ้น — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

ส่วนที่ 3

อสังหาริมทรัพย์และประกาศ

25 จัดการอสังหาริมทรัพย์ของคุณ

26 เพิ่มอสังหาริมทรัพย์

27 เผยแพร่อสังหาริมทรัพย์ไปยังพอร์ทัล

28 ประกาศบนพอร์ทัลของคุณ

29 จัดเก็บและกู้คืนอสังหาริมทรัพย์

30 สถิติอสังหาริมทรัพย์

31 อัปโหลดอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก

32 AI Listing Writer

33 เพิ่มการมองเห็นประกาศ

34 รายงานประเมินราคาตลาด

25 บทที่ 25

จัดการอสังหาริมทรัพย์ของคุณ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

คุณเก็บอสังหาริมทรัพย์ไว้ใน CRM ได้ทุกแพ็กเกจ และในแพ็กเกจ Pro เผยแพร่ไปยังพอร์ทัลของประเทศที่อสังหาริมทรัพย์ตั้งอยู่ได้ เมื่อประกาศเผยแพร่แล้ว การแก้ไขข้อมูลหลักใน CRM จะเปลี่ยนประกาศบนพอร์ทัลด้วย และอสังหาริมทรัพย์ที่คุณเก็บเข้าที่จะถูกเก็บถาวร ไม่ใช่ถูกลบ

อสังหาริมทรัพย์หนึ่งรายการอยู่ใน CRM เพียงอย่างเดียวได้ เช่น ผู้ขายที่เซ็นสัญญาแล้วแต่ยังไม่เปิดตัว หรือทรัพย์ที่คุณยังไม่พร้อมโฆษณา ทรัพย์จะเป็นส่วนตัวจนกว่าคุณจะเปลี่ยน ซึ่งตั้งใจไว้เช่นนั้น เพราะหากค่าเริ่มต้นคือเผยแพร่ ที่อยู่ของผู้ขายจะไปปรากฏบนตลาดสาธารณะเพียงเพราะมีการส่งแบบฟอร์ม

ในแพ็กเกจ Pro คุณเผยแพร่ได้ และอสังหาริมทรัพย์จะไปยังพอร์ทัลของประเทศที่ทรัพย์ตั้งอยู่ ไม่ใช่ประเทศที่คุณอยู่ บ้านในสเปนจึงขึ้นตลาดของสเปน และจะเข้าคิวอนุมัติตามปกติของพอร์ทัลนั้นเช่นเดียวกับประกาศอื่น ๆ

เมื่ออสังหาริมทรัพย์ที่คุณเผยแพร่จาก CRM ขึ้นแสดงแล้ว การแก้ไขใน CRM จะเปลี่ยนประกาศบนพอร์ทัลด้วย ได้แก่ ชื่อ รายละเอียด ที่อยู่ ราคา ห้องนอน ห้องน้ำ พื้นที่ใช้สอย และประเภทประกาศ ส่วนการเปลี่ยนทำเล ประเภทอสังหาริมทรัพย์ หมุดบนแผนที่ หรือรูปภาพ จะถูกปฏิเสธระหว่างที่ประกาศเผยแพร่อยู่ แทนที่จะบันทึกไว้ใน CRM อย่างเดียว ประกาศที่คุณสร้างบนพอร์ทัลเอง หรือที่มาจากฟีดอสังหาริมทรัพย์ จะแสดงใน CRM แบบอ่านอย่างเดียว ดู "ฉันดูประกาศบนพอร์ทัลของฉันใน CRM ได้ไหม"

ทุกลิงก์ประกาศที่ CRM แสดงจะเปิดประกาศนั้นบนพอร์ทัลของประเทศของประกาศเอง ไม่ว่าคุณจะอยู่ประเทศใด

หากต้องการเพิ่ม ให้เลือก เพิ่มอสังหาริมทรัพย์ แล้วกรอกแบบฟอร์ม คุณบันทึกเป็นแบบร่างและเผยแพร่ภายหลังได้ ดู "จะเพิ่มอสังหาริมทรัพย์ใน CRM ได้อย่างไร"

การเก็บอสังหาริมทรัพย์เข้าที่

ไม่มีการลบ อสังหาริมทรัพย์ที่คุณใช้งานเสร็จแล้วจะถูก เก็บถาวร โดยออกจาก อสังหาริมทรัพย์ของฉัน ไปอยู่ในมุมมอง เก็บถาวรแล้ว และยังคงเก็บที่อยู่ ราคา ภาพถ่าย ประวัติ และการเชื่อมโยงกับลูกค้าเป้าหมาย ดีล และงานที่เกี่ยวข้องไว้ทั้งหมด กู้คืน จะนำกลับมา ไม่มีกำหนดเวลาในเรื่องนี้ และไม่มีสิ่งใดรอลบทิ้ง การเก็บถาวรที่นี่คือที่สำหรับเก็บของ ไม่ใช่ขั้นตอนระหว่างทางไปสู่การลบ

ระหว่างที่อสังหาริมทรัพย์ถูกเก็บถาวร คุณแก้ไข เผยแพร่ หรือนำขึ้นแสดงไม่ได้ ต้องกู้คืนก่อน และการเก็บถาวรเกิดขึ้นภายใน CRM เท่านั้น อสังหาริมทรัพย์ที่เผยแพร่ไปยังพอร์ทัลแล้วจะยังคงแสดงอยู่บนพอร์ทัลนั้นเหมือนเดิมทุกประการ หากสิ่งที่คุณต้องการคือนำโฆษณาลง ให้นำลงบนพอร์ทัล

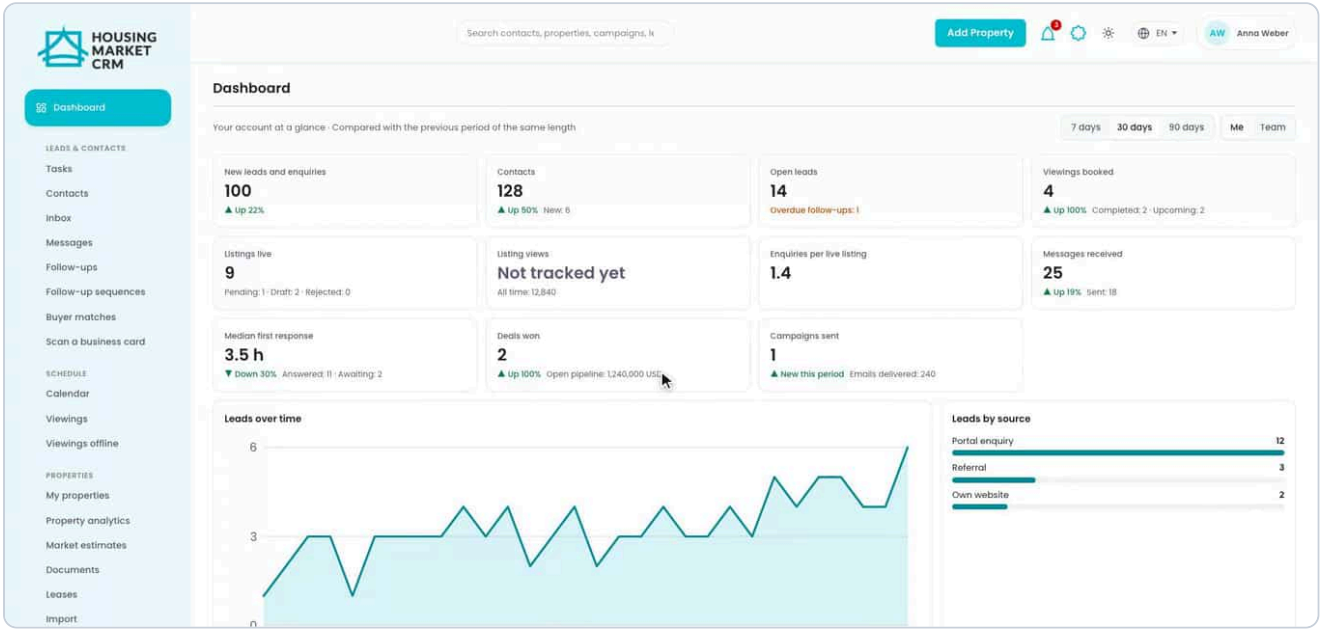
การย้ายพอร์ตทั้งหมดเข้ามา

การย้ายพอร์ตทั้งหมดเข้ามาจากไฟล์ CSV หรือไฟล์ฟีด XML ฟรีในทุกแพ็กเกจ รวมถึงแพ็กเกจฟรี โดยเลือก นำเข้าจากไฟล์ ใน อสังหาริมทรัพย์ของฉัน สูงสุด 5,000 แถวต่อไฟล์ อสังหาริมทรัพย์ที่นำเข้าทุกรายการจะเข้ามาเป็นฉบับร่าง และจะไม่มีสิ่งใดถูกเผยแพร่จนกว่าคุณจะเผยแพร่เอง ดู "ฉันนำเข้าอสังหาริมทรัพย์จากไฟล์ได้อย่างไร"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **จัดการประกาศอสังหาริมทรัพย์ของฉันได้ไหม**

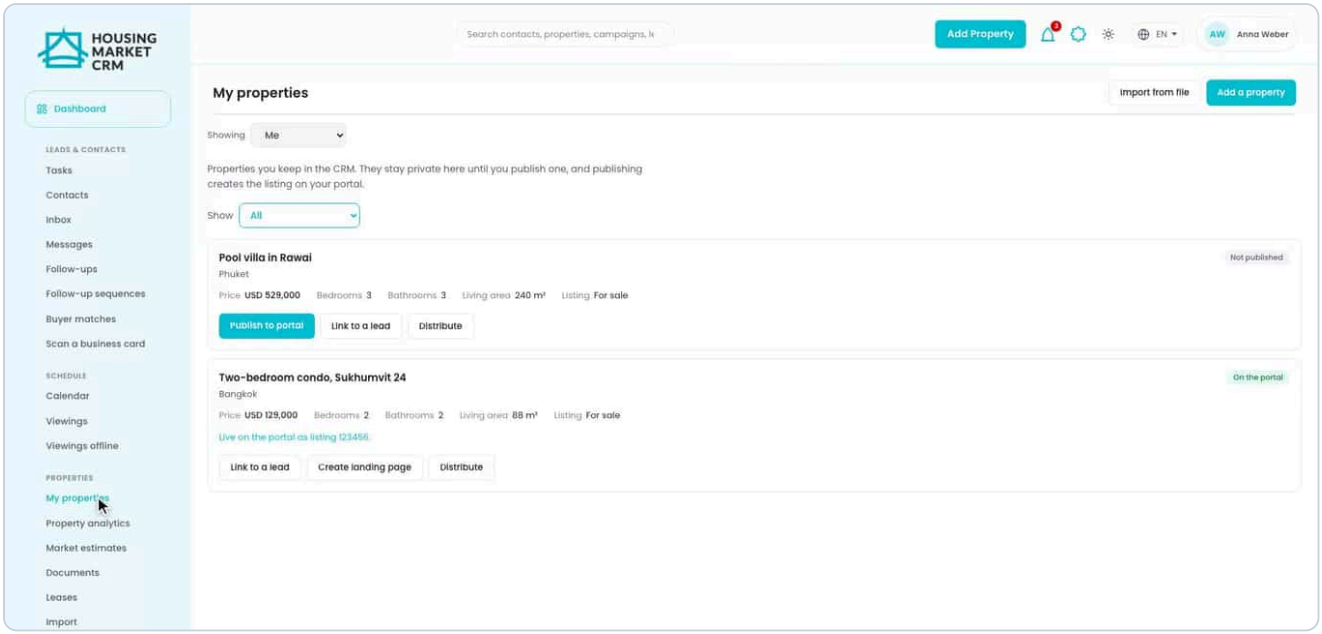
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



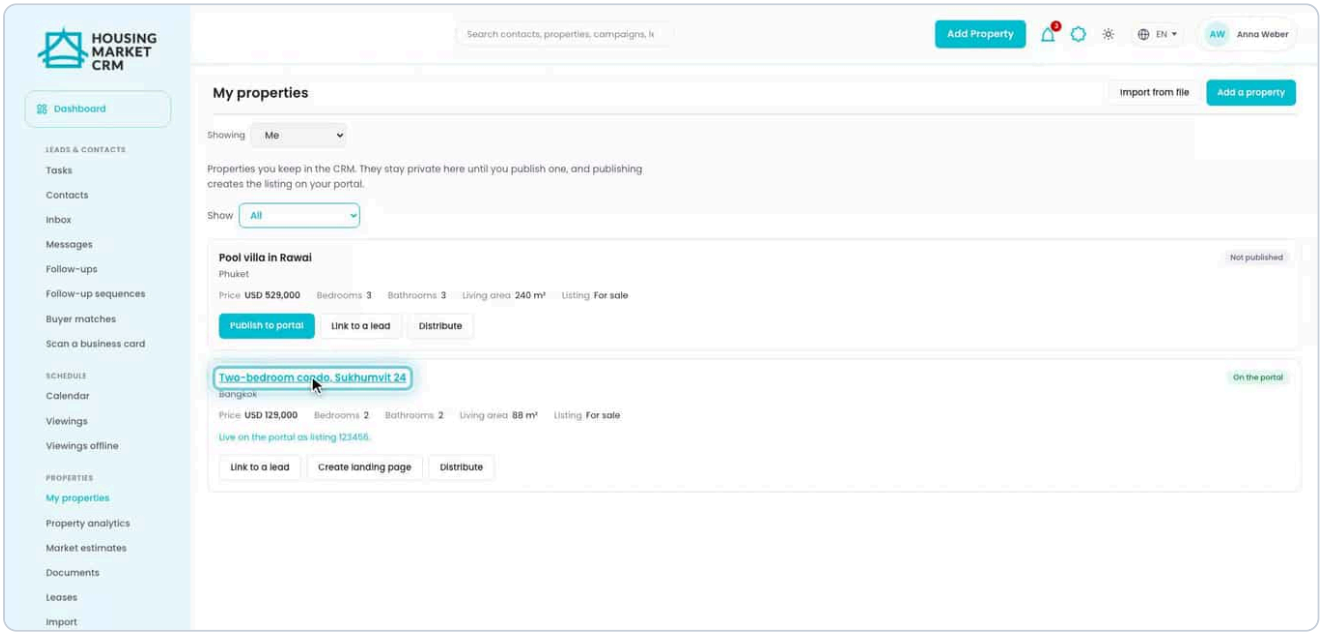
ภาพที่ 25.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก My properties ในเมนูด้านซ้าย



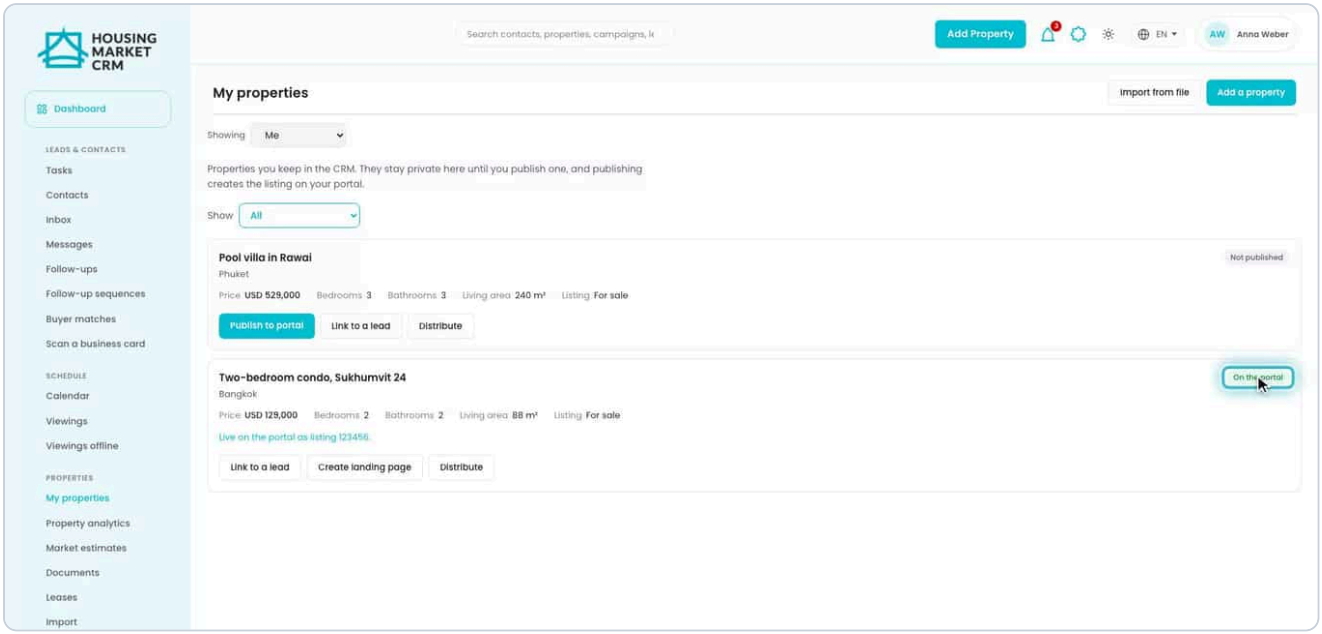
ภาพที่ 25.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 แต่ละการ์ดแสดงราคา ห้อง ขนาด และประเภทประกาศ



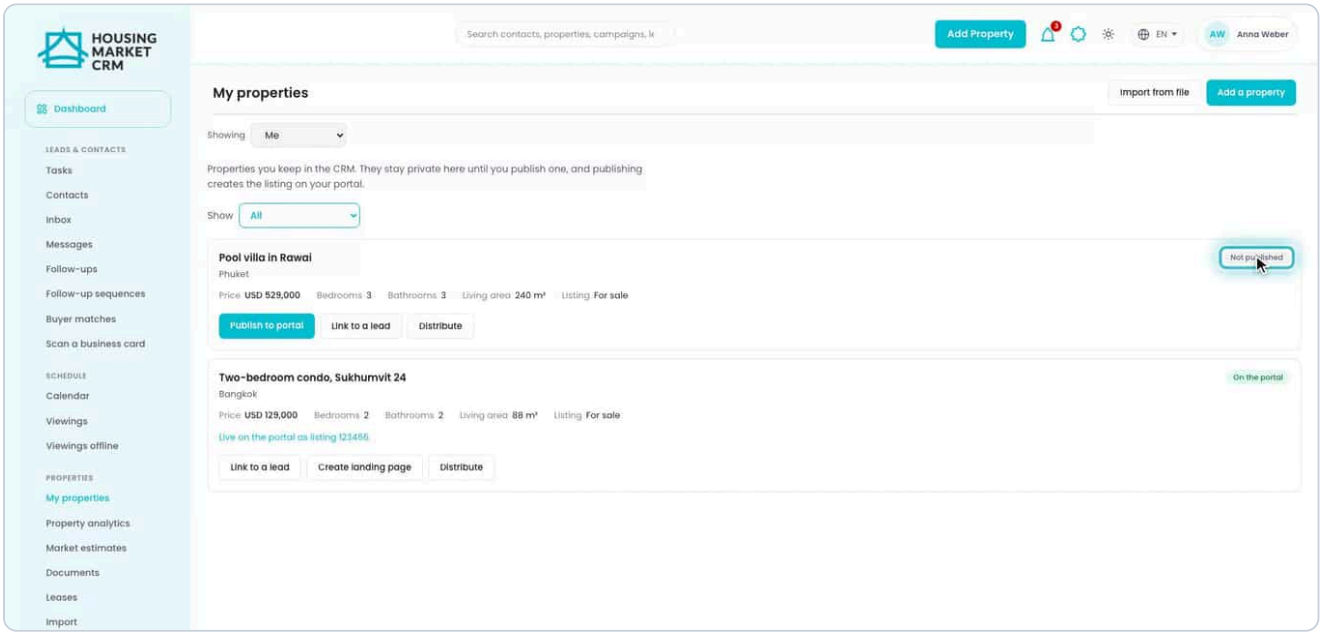
ภาพที่ 25.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 On the portal หมายถึงประกาศเผยแพร่อยู่



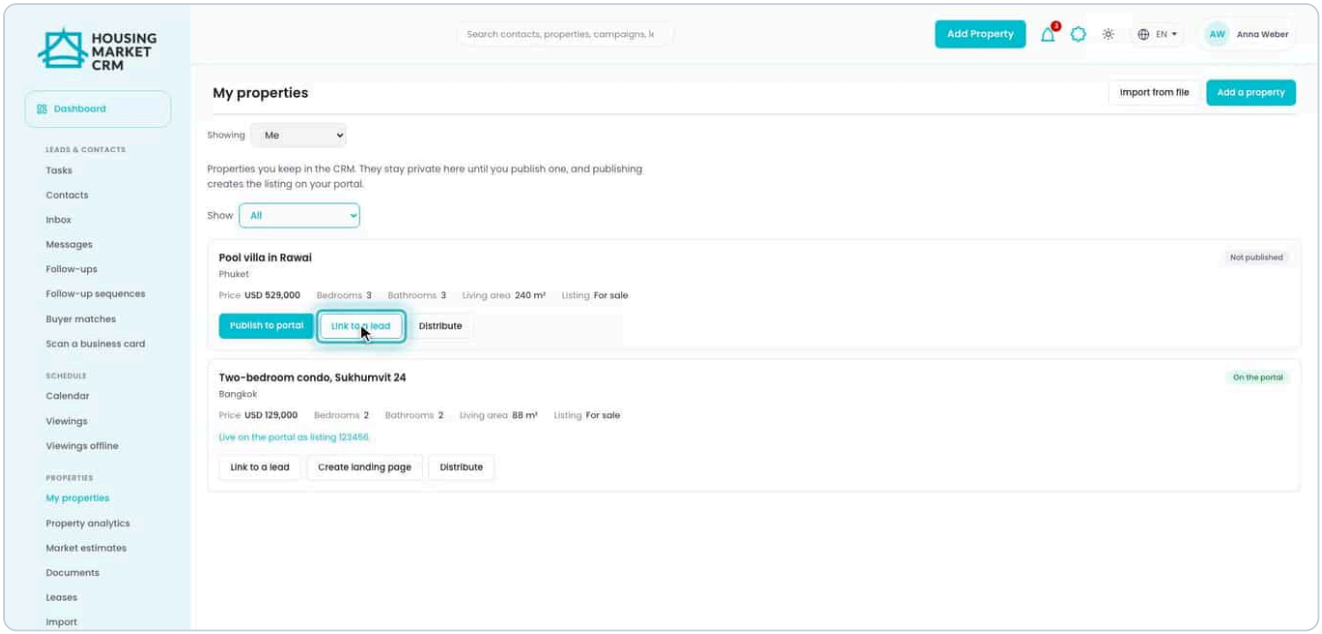
ภาพที่ 25.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 ประกาศ Not published จะเป็นส่วนตัวใน CRM



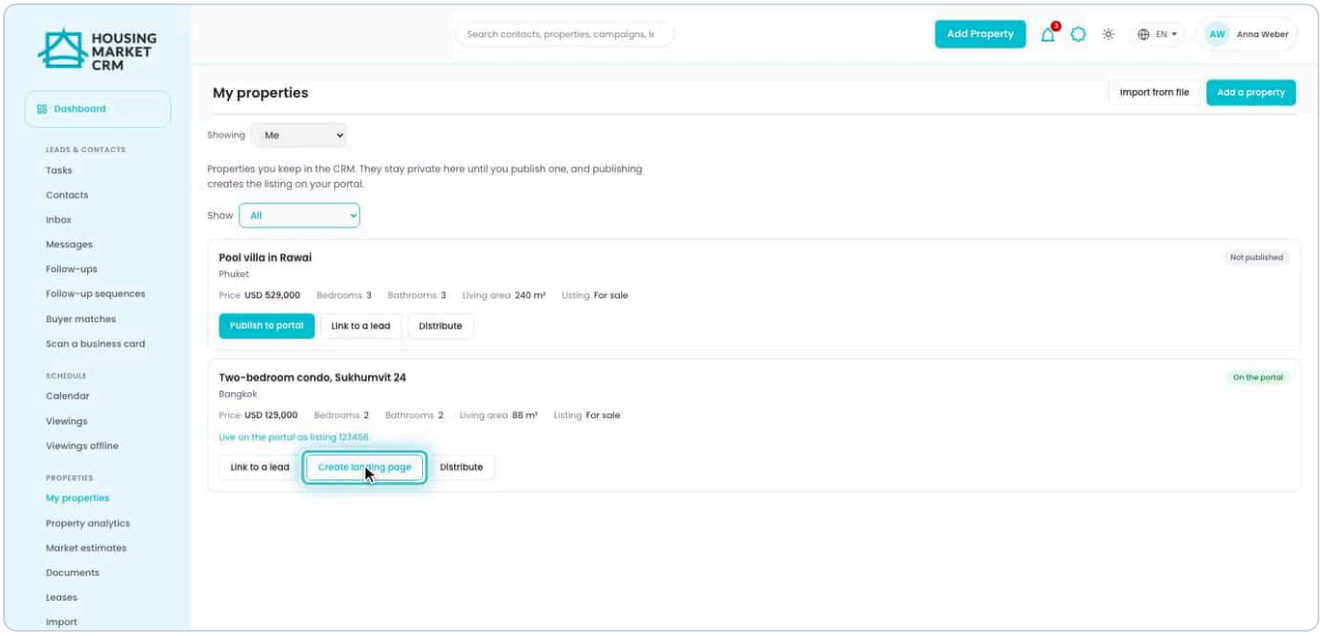
ภาพที่ 25.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 เผยแพร่ฉบับร่างด้วย Publish to portal เชื่อมโยงกับลูกค้าเป้าหมาย



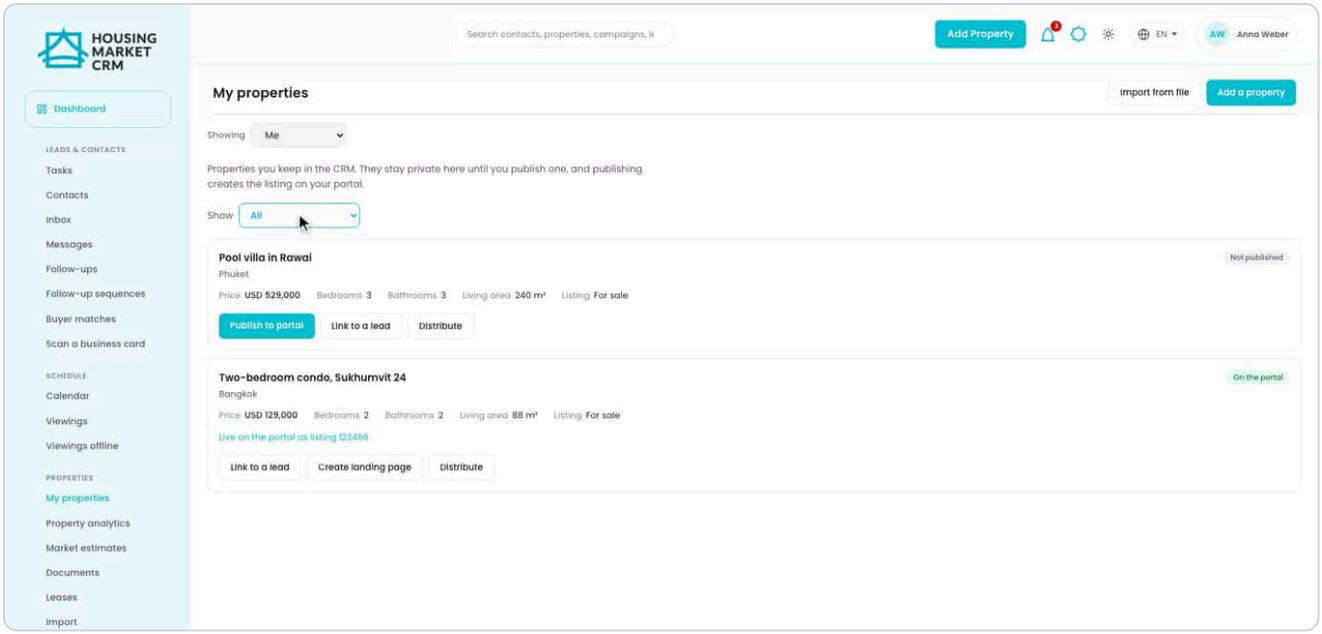
ภาพที่ 25.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 สร้างแลนดิงเพจ หรือกระจายประกาศ



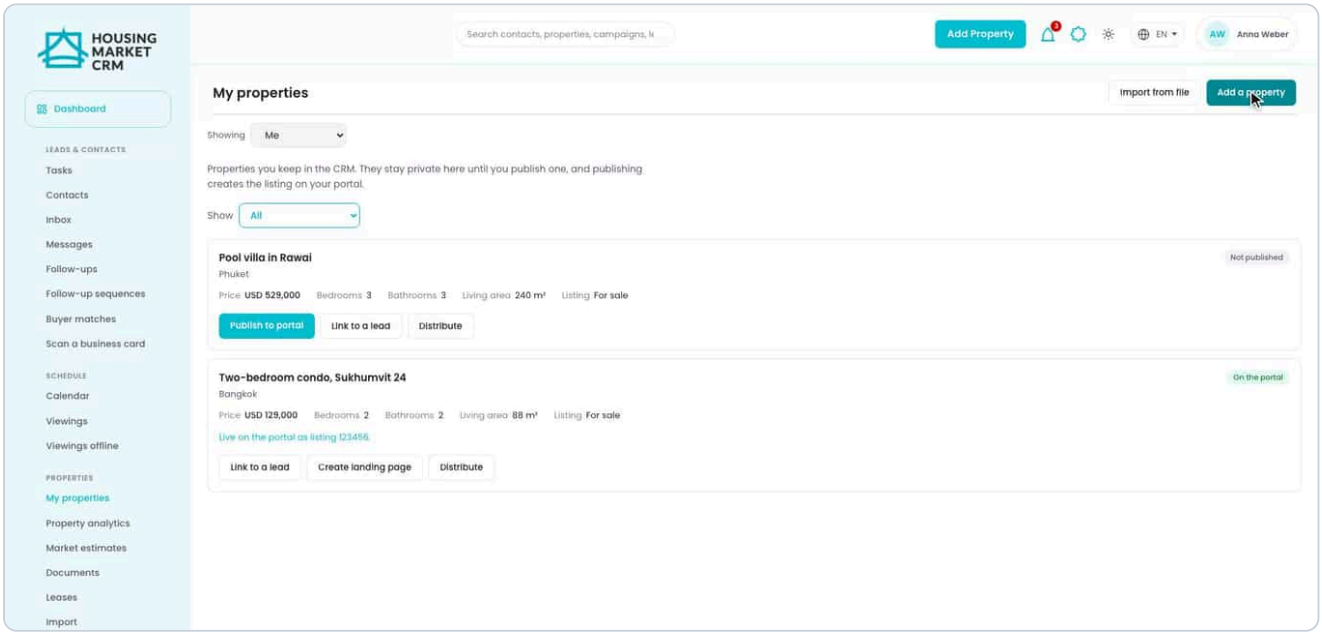
ภาพที่ 25.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 กรองตามสถานะ



ภาพที่ 25.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 เพิ่มประกาศใหม่ด้วย Add a property



ภาพที่ 25.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

จะเพิ่มอสังหาริมทรัพย์ใน CRM ได้อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-add-a-property
เมื่อฉันลบผู้ติดต่อ ลูกค้าเป้าหมาย หรือเพื่อนร่วมงาน จะเกิดอะไรขึ้น	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-happens-when-i-delete-a-contact-a-lead-or-a-colleague

26 บทที่ 26

เพิ่มอสังหาริมทรัพย์

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

เลือก เพิ่มอสังหาริมทรัพย์ แล้วกรอกแบบฟอร์ม — ซึ่งมีประเภทอสังหาริมทรัพย์ของพอร์ทัล หมุดบนแผนที่ และราคา — จากนั้นเลือก บันทึกเป็นแบบร่าง หรือ เผยแพร่

- เลือก เพิ่มอสังหาริมทรัพย์ ที่ด้านบนของหน้าจอ หรือปุ่ม + บนโทรศัพท์
- กรอก ชื่อประกาศ และ ที่อยู่ การเลือกที่อยู่ที่ระบบแนะนำจะกรอก จังหวัด และ เมือง ให้และปักหมุดให้ ตรวจดูว่าถูกต้อง
- เลือก ประเภท รายการนี้คือประเภทอสังหาริมทรัพย์ของพอร์ทัลของคุณเอง เช่น คอนโด บ้าน วิลล่า หรือที่ดิน
- ใต้ ตำแหน่งบนแผนที่ ให้เลือก ปักหมุดบนแผนที่ หากยังไม่มีหมุด จากนั้นลากหมุดหรือแตะแผนที่เพื่อระบุตำแหน่งที่แน่นอน
- กรอก ราคา ราคาเป็นสกุลเงินของพอร์ทัลของคุณ เว้นแต่คุณเลือกสกุลเงินอื่น และไม่มีการแปลงสกุลเงินเลย
- เพิ่ม ห้องนอน ห้องน้ำ พื้นที่ใช้สอย และระบุว่า ขาย หรือ ให้เช่า พร้อม รายละเอียด — หรือเลือก เขียนด้วย AI ในแพ็กเกจ Pro
- เลือก บันทึกเป็นแบบร่าง เพื่อเก็บไว้ใน CRM หรือ เผยแพร่ เพื่อให้ขึ้นแสดงบนพอร์ทัลของคุณ

แบบร่างหรือเผยแพร่

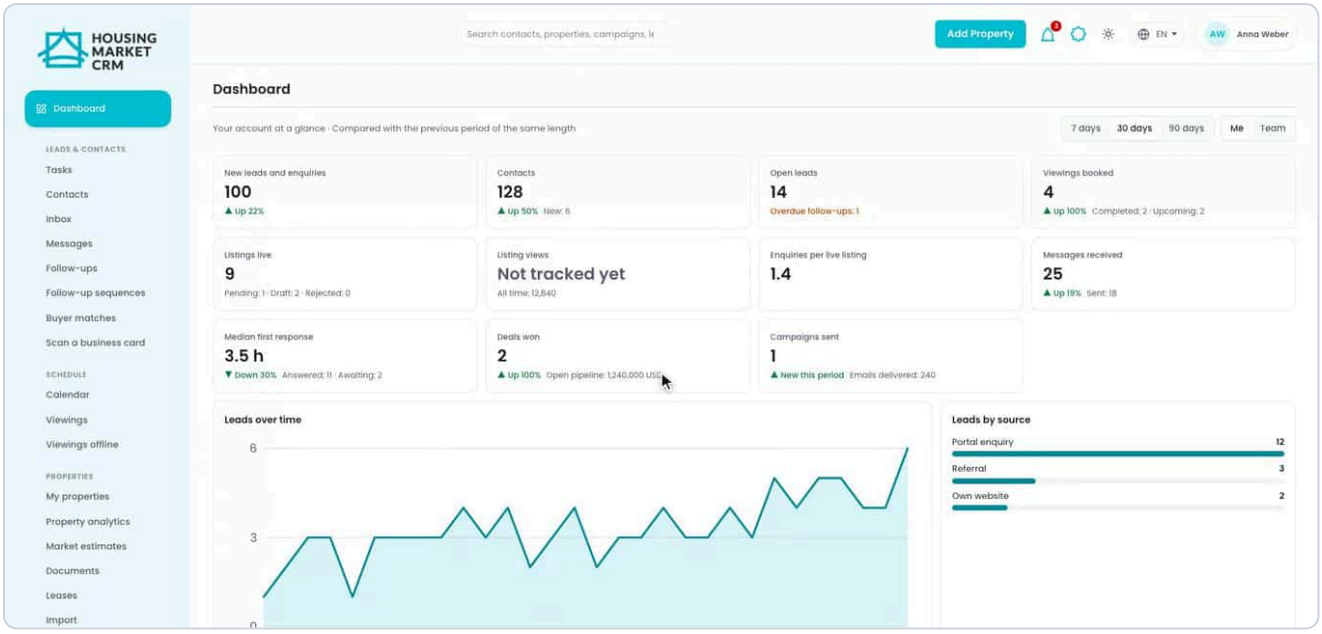
แบบร่างต้องมีเพียงชื่อประกาศ และจะอยู่ใน CRM โดยไม่แสดงบนพอร์ทัล การเผยแพร่ต้องมีราคา จังหวัด เมือง (หากจังหวัดนั้นมีเมือง) และรูปภาพอย่างน้อยสามรูป ซึ่งเพิ่มด้วย เพิ่มรูปภาพ — รูปแรกจะเป็นภาพปก ข้อมูลที่ขาดจะถูกทำเครื่องหมายไว้บนแบบฟอร์ม การเผยแพร่เป็นส่วนหนึ่งของ Pro ในแพ็กเกจฟรีคุณยังบันทึกอสังหาริมทรัพย์ไว้ใน CRM ได้

แบบฟอร์มระบุชื่อพอร์ทัลที่อสังหาริมทรัพย์จะถูกเผยแพร่ คุณเผยแพร่แบบร่างภายหลังได้จากหน้าของแบบร่างนั้นในอสังหาริมทรัพย์ของฉัน อสังหาริมทรัพย์ที่เผยแพร่อยู่บนพอร์ทัลแล้วจะแก้ไขใน CRM ไม่ได้

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **จะเพิ่มอสังหาริมทรัพย์ใน CRM ได้อย่างไร**

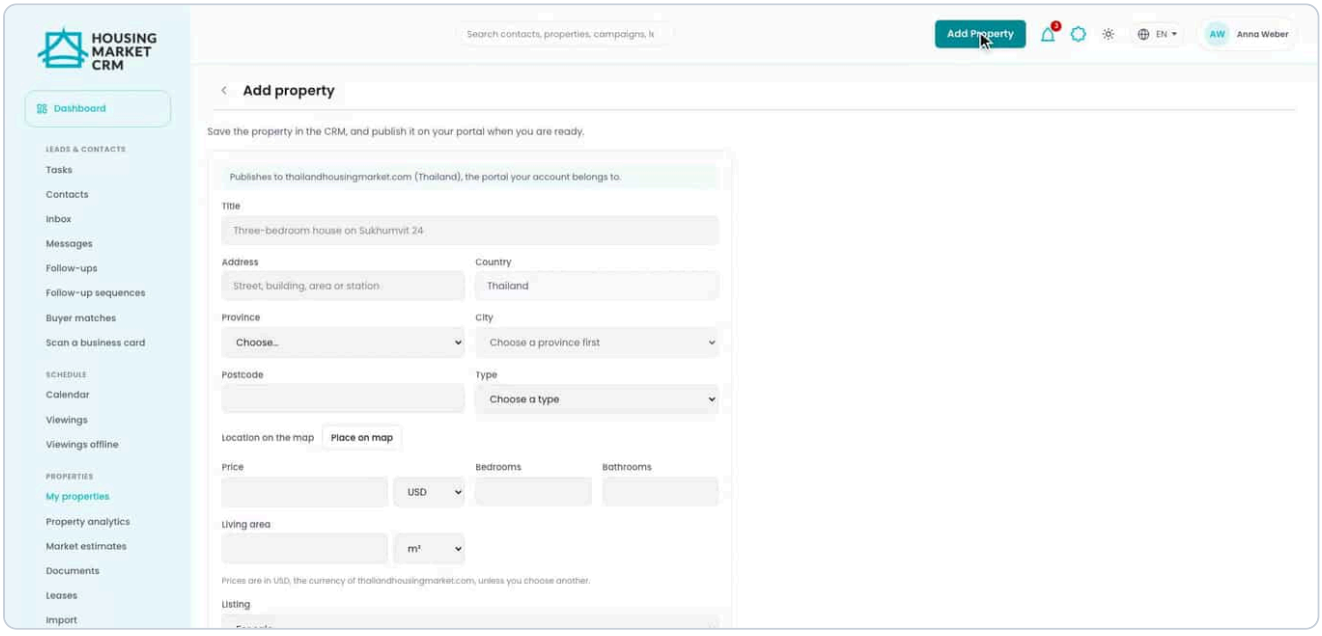
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



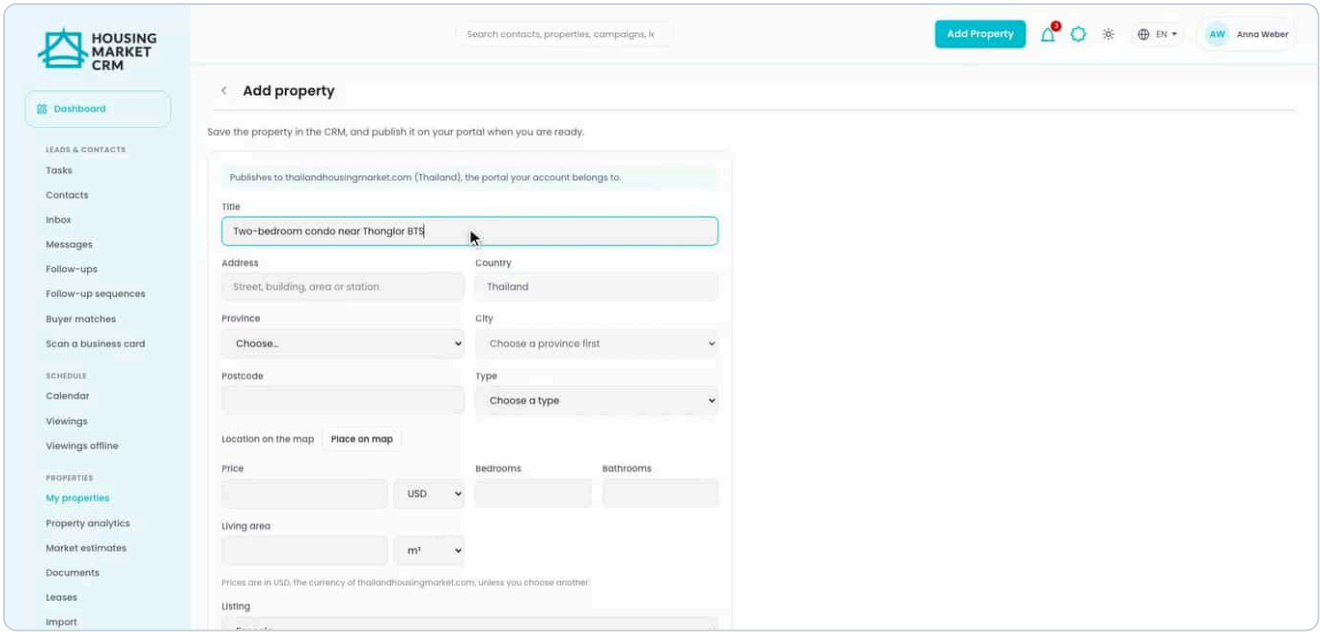
ภาพที่ 26.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Add Property ด้านบน



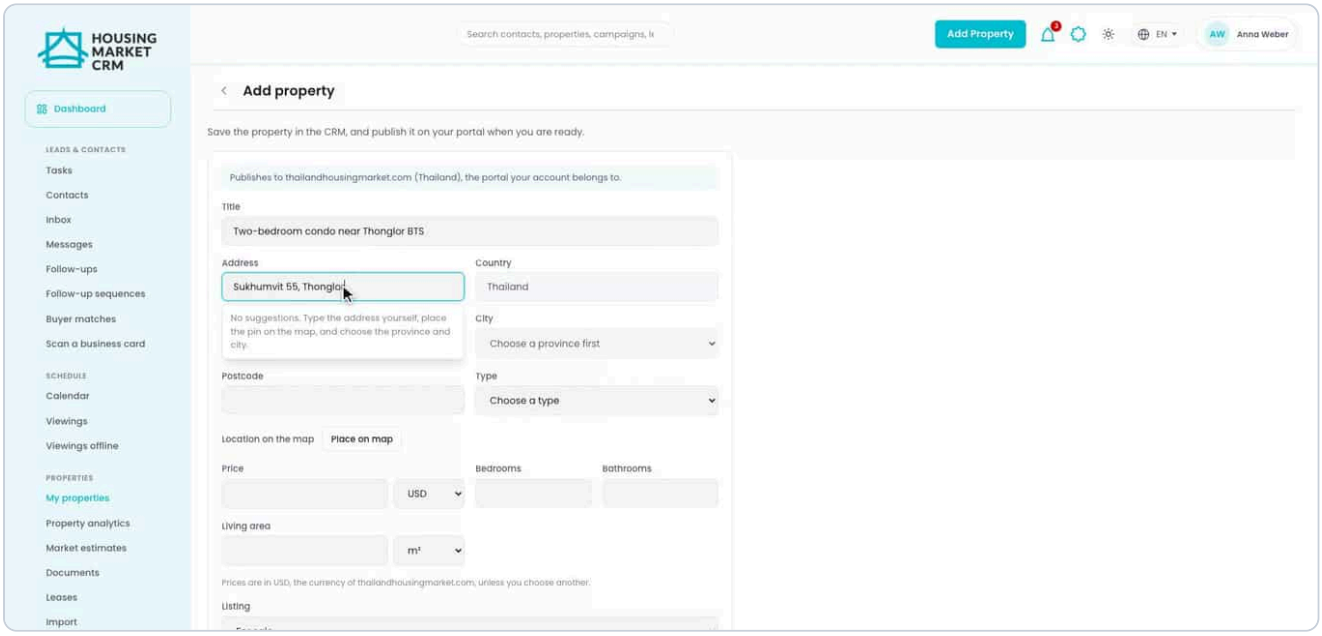
ภาพที่ 26.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 กรอกชื่อประกาศที่ชัดเจน



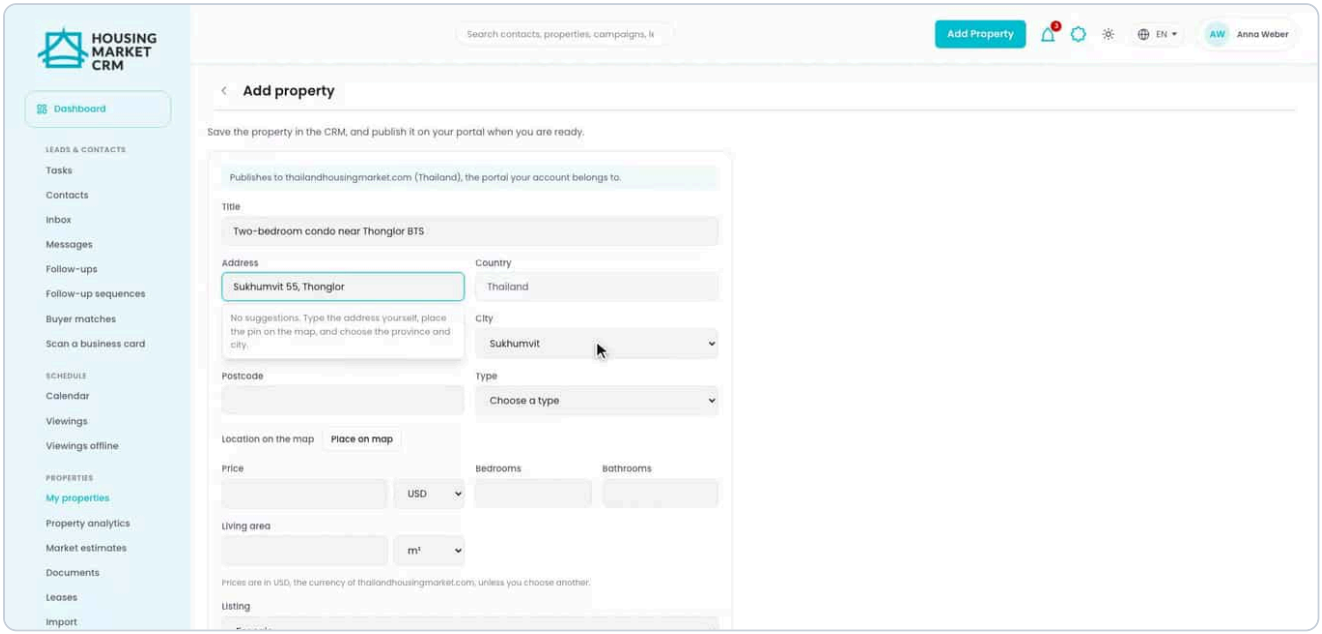
ภาพที่ 26.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เพิ่มที่อยู่



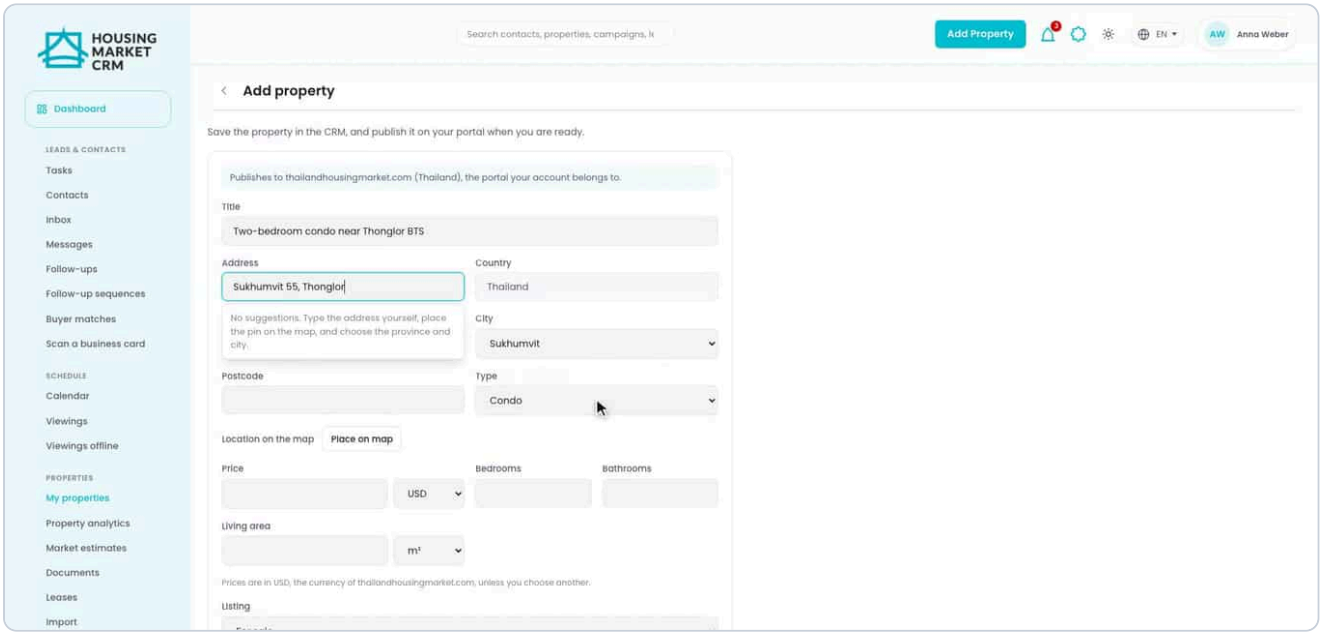
ภาพที่ 26.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 เลือกจังหวัด และเมืองหรือเขต



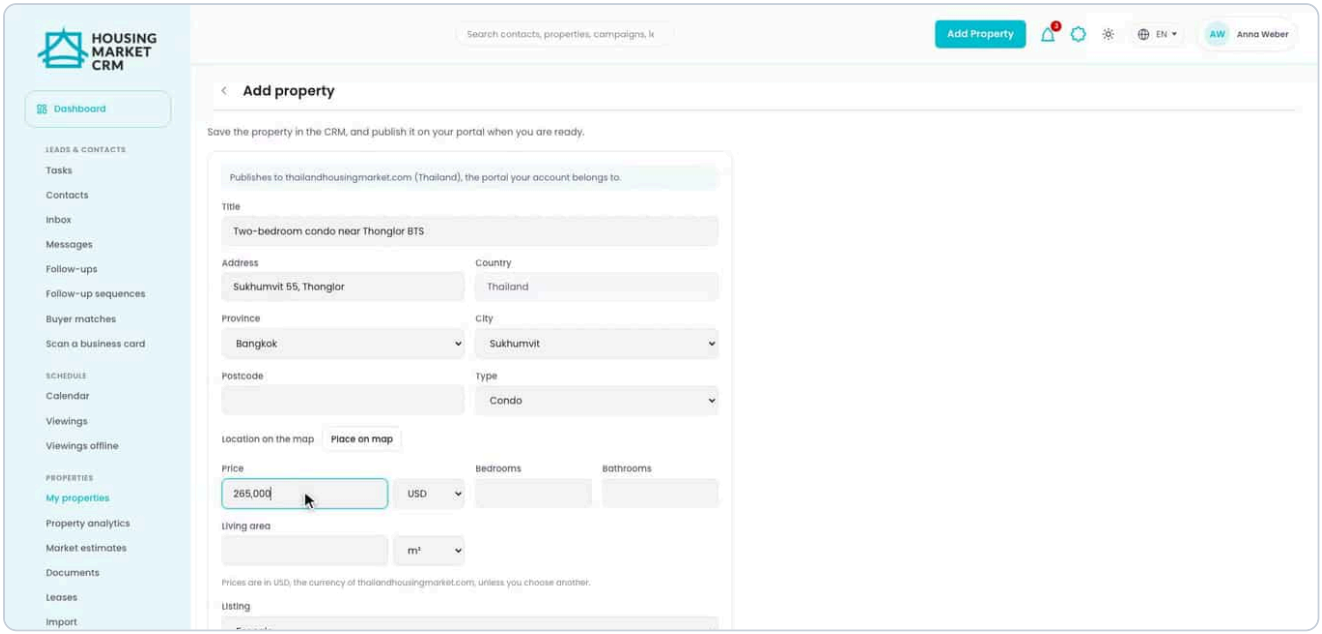
ภาพที่ 26.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 เลือกประเภทอสังหาริมทรัพย์



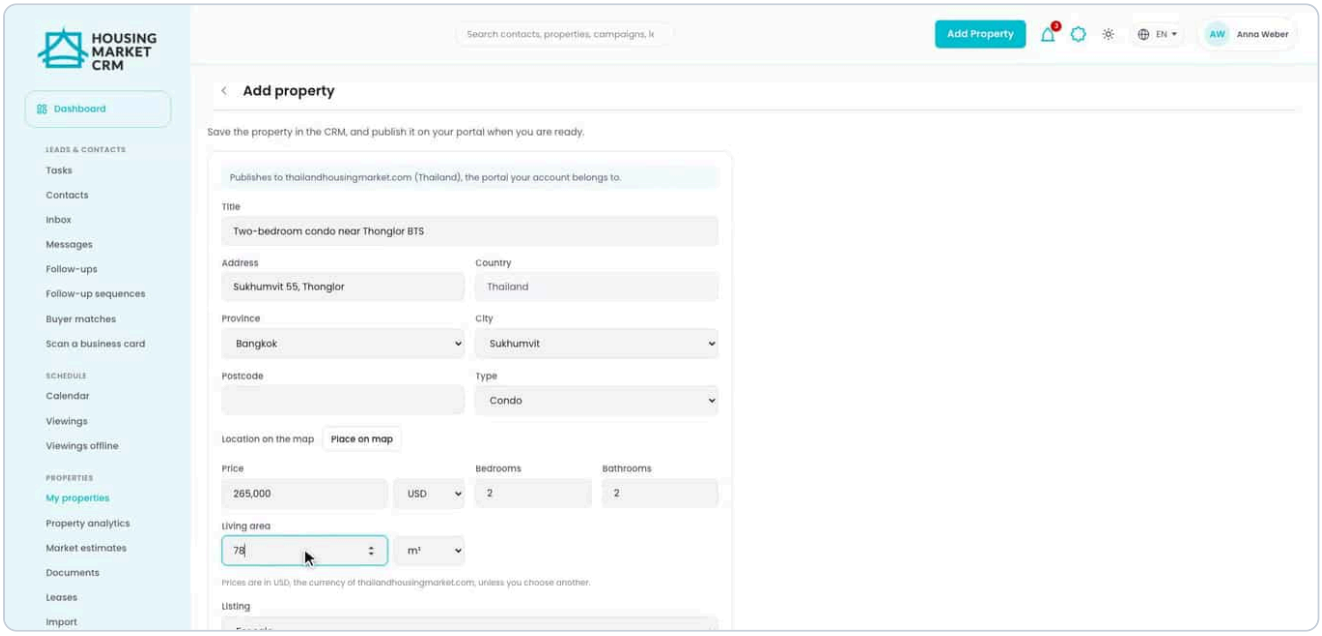
ภาพที่ 26.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 กรอกราคาเป็นดอลลาร์สหรัฐ



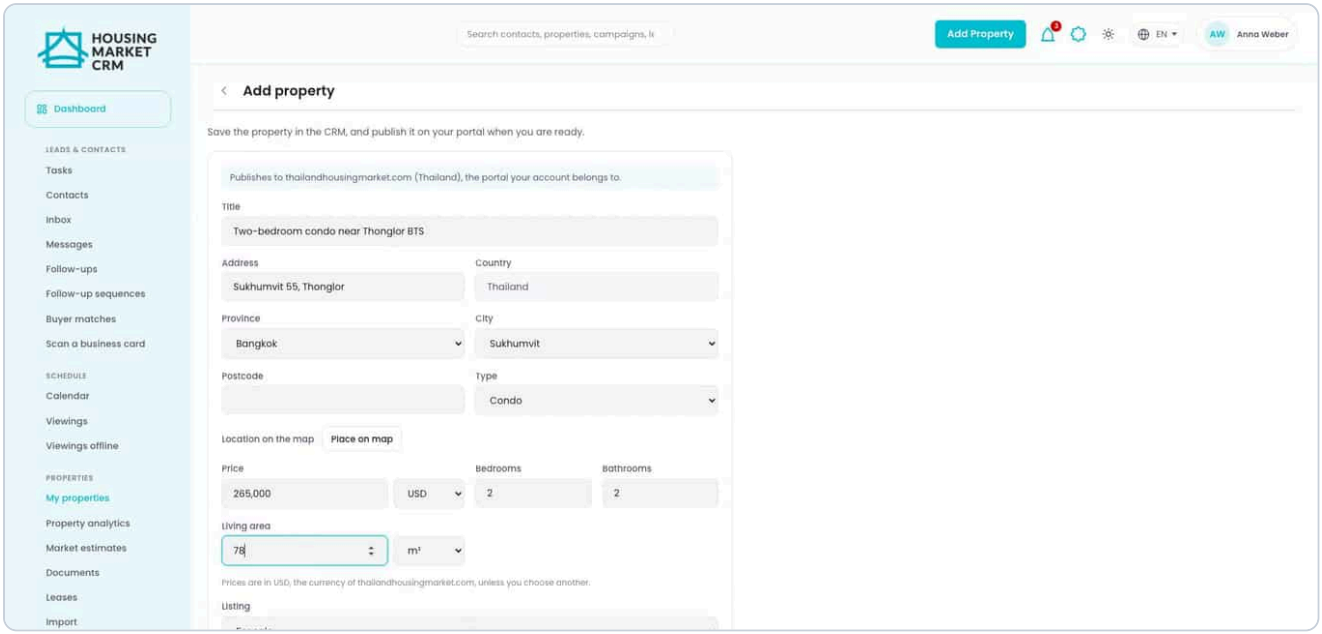
ภาพที่ 26.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 เพิ่มห้องนอน ห้องน้ำ และพื้นที่ใช้สอย



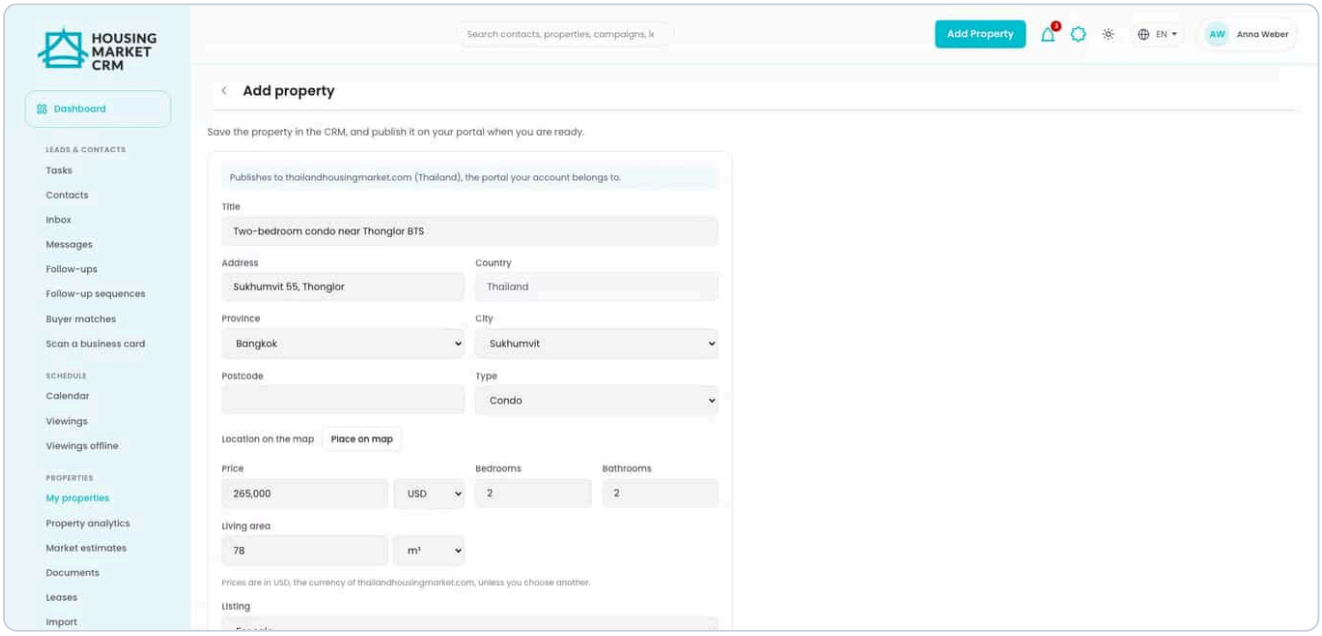
ภาพที่ 26.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 เลือก For sale (ขาย) หรือ To rent (ให้เช่า)



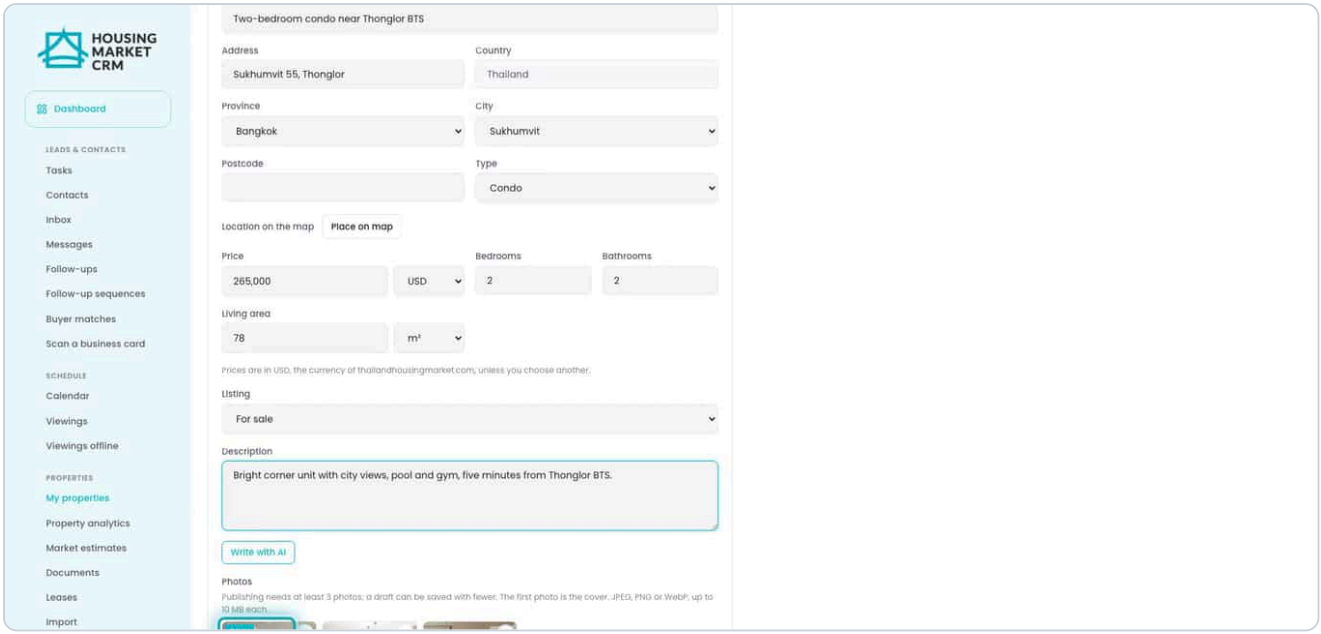
ภาพที่ 26.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 เขียนคำอธิบาย



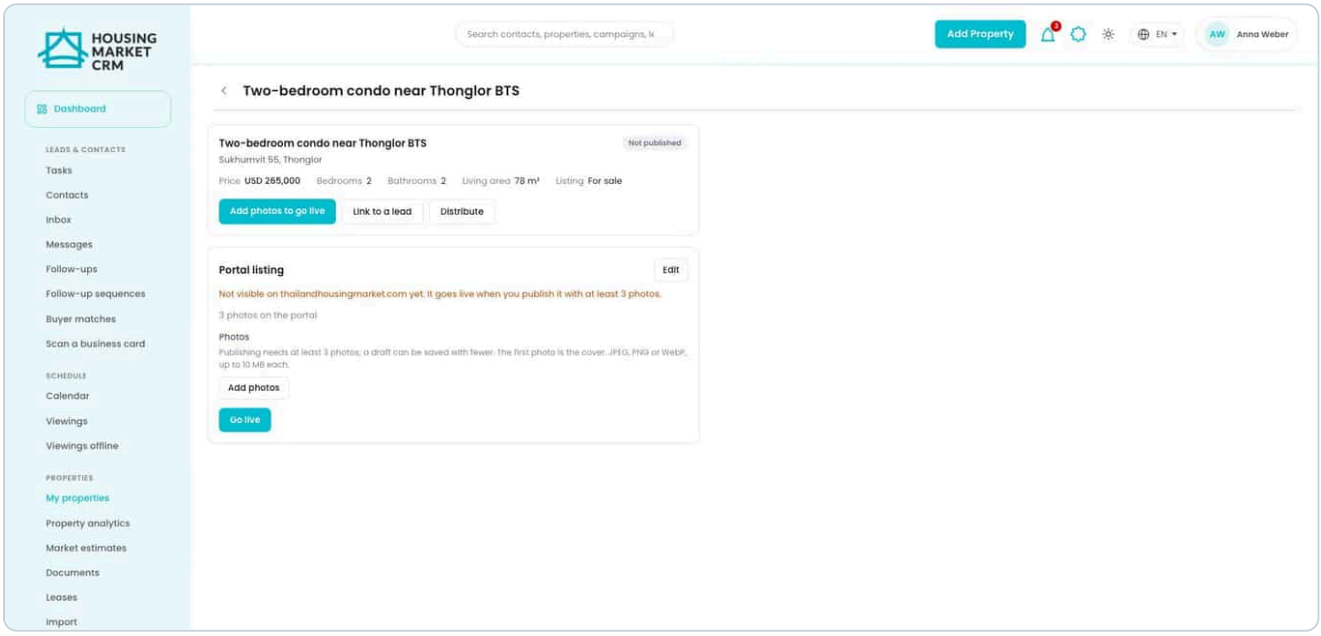
ภาพที่ 26.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

11 เพิ่มรูปภาพของบ้าน



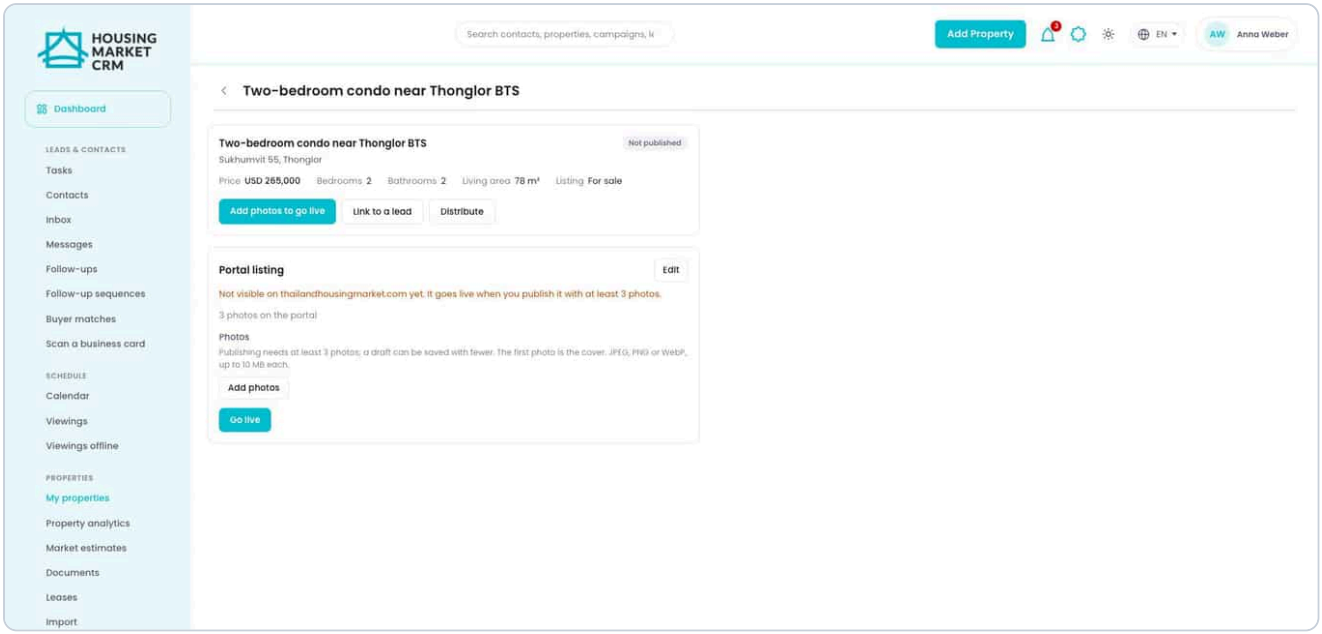
ภาพที่ 26.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

12 คลิก Save as draft — หรือ Publish เมื่อพร้อม



ภาพที่ 26.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

13 อสังหาริมทรัพย์ถูกบันทึกไว้ใน My properties



ภาพที่ 26.13 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

เคล็ดลับ ในแพ็กเกจ Pro ปุ่ม เขียนด้วย AI บนแบบฟอร์มอสังหาริมทรัพย์จะร่างรายละเอียดจากข้อมูลที่คุณกรอก ในภาษาของพอร์ทัลของคุณ คุณอ่าน แก้ไข และบันทึกเอง

ศูนย์ช่วยเหลือ: ผู้ช่วยเขียนประกาศด้วย AI ทำงานอย่างไร

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

จัดการประกาศอสังหาริมทรัพย์ของฉันได้ไหม — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-manage-my-property-listings

27 บทที่ 27

เผยแพร่อสังหาริมทรัพย์ไปยังพอร์ทัล

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

คุณเก็บอสังหาริมทรัพย์ไว้ใน CRM ได้ทุกแพ็กเกจ และในแพ็กเกจ Pro เผยแพร่ไปยังพอร์ทัลของประเทศที่อสังหาริมทรัพย์ตั้งอยู่ได้ เมื่อประกาศเผยแพร่แล้ว การแก้ไขข้อมูลหลักใน CRM จะเปลี่ยนประกาศบนพอร์ทัลด้วย และอสังหาริมทรัพย์ที่คุณเก็บเข้าที่จะถูกเก็บถาวร ไม่ใช่ถูกลบ

อสังหาริมทรัพย์หนึ่งรายการอยู่ใน CRM เพียงอย่างเดียวได้ เช่น ผู้ขายที่เซ็นสัญญาแล้วแต่ยังไม่เปิดตัว หรือทรัพย์ที่คุณยังไม่พร้อมโฆษณา ทรัพย์จะเป็นส่วนตัวจนกว่าคุณจะเปลี่ยน ซึ่งตั้งใจไว้เช่นนั้น เพราะหากค่าเริ่มต้นคือเผยแพร่ ที่อยู่ของผู้ขายจะไปปรากฏบนตลาดสาธารณะเพียงเพราะมีการส่งแบบฟอร์ม

ในแพ็กเกจ Pro คุณเผยแพร่ได้ และอสังหาริมทรัพย์จะไปยังพอร์ทัลของประเทศที่ทรัพย์ตั้งอยู่ ไม่ใช่ประเทศที่คุณอยู่ บ้านในสเปนจึงขึ้นตลาดของสเปน และจะเข้าคิวอนุมัติตามปกติของพอร์ทัลนั้นเช่นเดียวกับประกาศอื่น ๆ

เมื่ออสังหาริมทรัพย์ที่คุณเผยแพร่จาก CRM ขึ้นแสดงแล้ว การแก้ไขใน CRM จะเปลี่ยนประกาศบนพอร์ทัลด้วย ได้แก่ ชื่อ รายละเอียด ที่อยู่ ราคา ห้องนอน ห้องน้ำ พื้นที่ใช้สอย และประเภทประกาศ ส่วนการเปลี่ยนทำเล ประเภทอสังหาริมทรัพย์ หมุดบนแผนที่ หรือรูปภาพ จะถูกปฏิเสธระหว่างที่ประกาศเผยแพร่อยู่ แทนที่จะบันทึกไว้ใน CRM อย่างเดียว ประกาศที่คุณสร้างบนพอร์ทัลเอง หรือที่มาจากฟีดอสังหาริมทรัพย์ จะแสดงใน CRM แบบอ่านอย่างเดียว ดู "ฉันดูประกาศบนพอร์ทัลของฉันใน CRM ได้ไหม"

ทุกลิงก์ประกาศที่ CRM แสดงจะเปิดประกาศนั้นบนพอร์ทัลของประเทศของประกาศเอง ไม่ว่าคุณจะอยู่ประเทศใด

หากต้องการเพิ่ม ให้เลือก เพิ่มอสังหาริมทรัพย์ แล้วกรอกแบบฟอร์ม คุณบันทึกเป็นแบบร่างและเผยแพร่ภายหลังได้ ดู "จะเพิ่มอสังหาริมทรัพย์ใน CRM ได้อย่างไร"

การเก็บอสังหาริมทรัพย์เข้าที่

ไม่มีการลบ อสังหาริมทรัพย์ที่คุณใช้งานเสร็จแล้วจะถูก เก็บถาวร โดยออกจาก อสังหาริมทรัพย์ของฉัน ไปอยู่ในมุมมอง เก็บถาวรแล้ว และยังคงเก็บที่อยู่ ราคา ภาพถ่าย ประวัติ และการเชื่อมโยงกับลูกค้าเป้าหมาย ดีล และงานที่เกี่ยวข้องไว้ทั้งหมด กู้คืน จะนำกลับมา ไม่มีกำหนดเวลาในเรื่องนี้ และไม่มีสิ่งใดรอลบทิ้ง การเก็บถาวรที่นี่คือที่สำหรับเก็บของ ไม่ใช่ขั้นตอนระหว่างทางไปสู่การลบ

ระหว่างที่อสังหาริมทรัพย์ถูกเก็บถาวร คุณแก้ไข เผยแพร่ หรือนำขึ้นแสดงไม่ได้ ต้องกู้คืนก่อน และการเก็บถาวรเกิดขึ้นภายใน CRM เท่านั้น อสังหาริมทรัพย์ที่เผยแพร่ไปยังพอร์ทัลแล้วจะยังคงแสดงอยู่บนพอร์ทัลนั้นเหมือนเดิมทุกประการ หากสิ่งที่คุณต้องการคือนำโฆษณาลง ให้นำลงบนพอร์ทัล

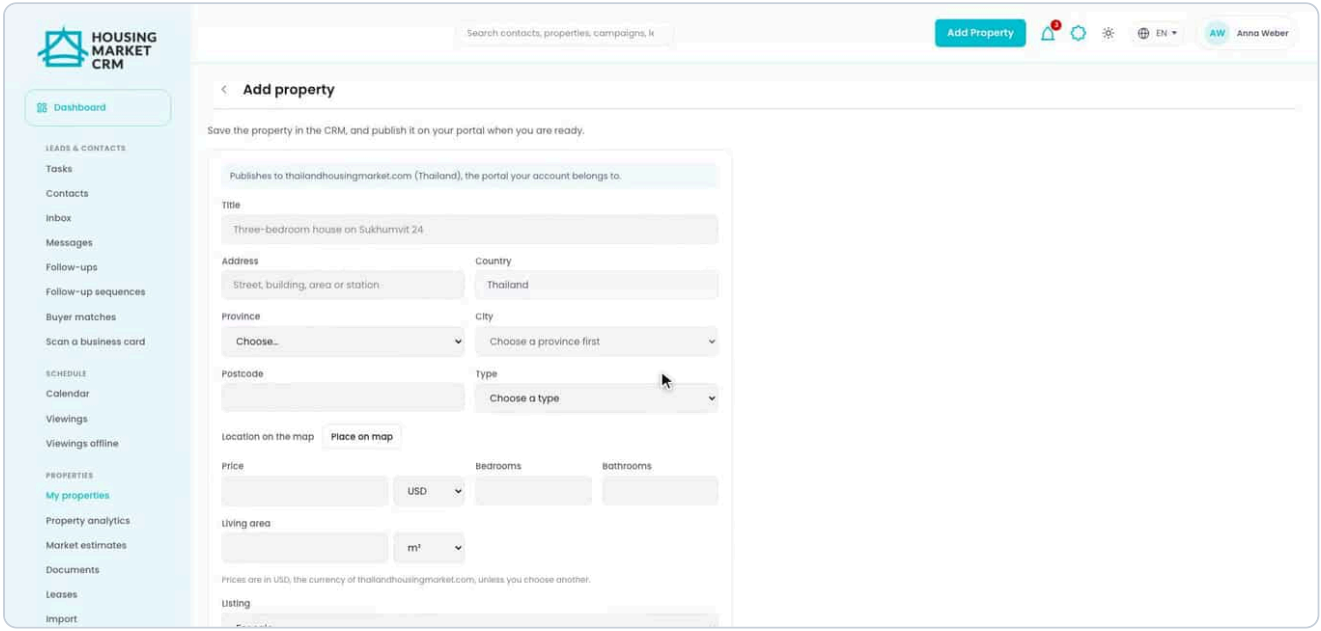
การย้ายพอร์ตทั้งหมดเข้ามา

การย้ายพอร์ตทั้งหมดเข้ามาจากไฟล์ CSV หรือไฟล์ฟีด XML ฟรีในทุกแพ็กเกจ รวมถึงแพ็กเกจฟรี โดยเลือก นำเข้าจากไฟล์ ใน อสังหาริมทรัพย์ของฉัน สูงสุด 5,000 แถวต่อไฟล์ อสังหาริมทรัพย์ที่นำเข้าทุกรายการจะเข้ามาเป็นฉบับร่าง และจะไม่มีสิ่งใดถูกเผยแพร่จนกว่าคุณจะเผยแพร่เอง ดู "ฉันนำเข้าอสังหาริมทรัพย์จากไฟล์ได้อย่างไร"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **จัดการประกาศอสังหาริมทรัพย์ของฉันได้ไหม**

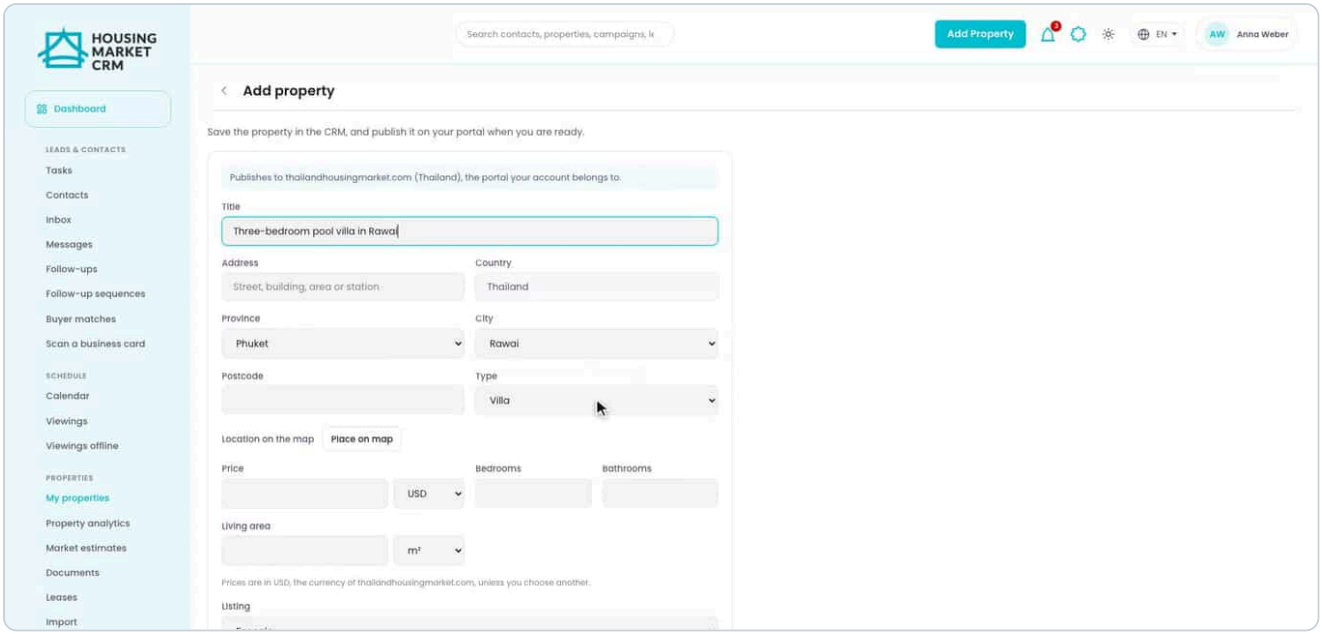
ทีละขั้นตอน

1 เปิด Add property หรือร่างจาก My properties



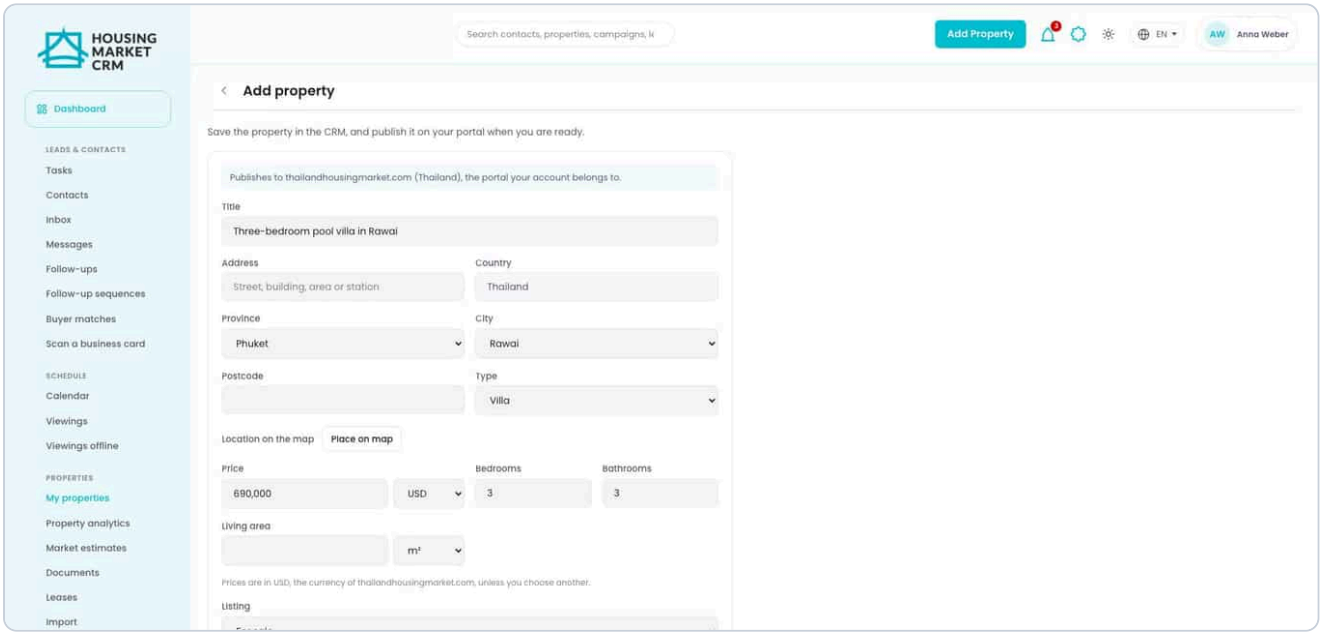
ภาพที่ 27.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 ตรวจสอบชื่อและรายละเอียด



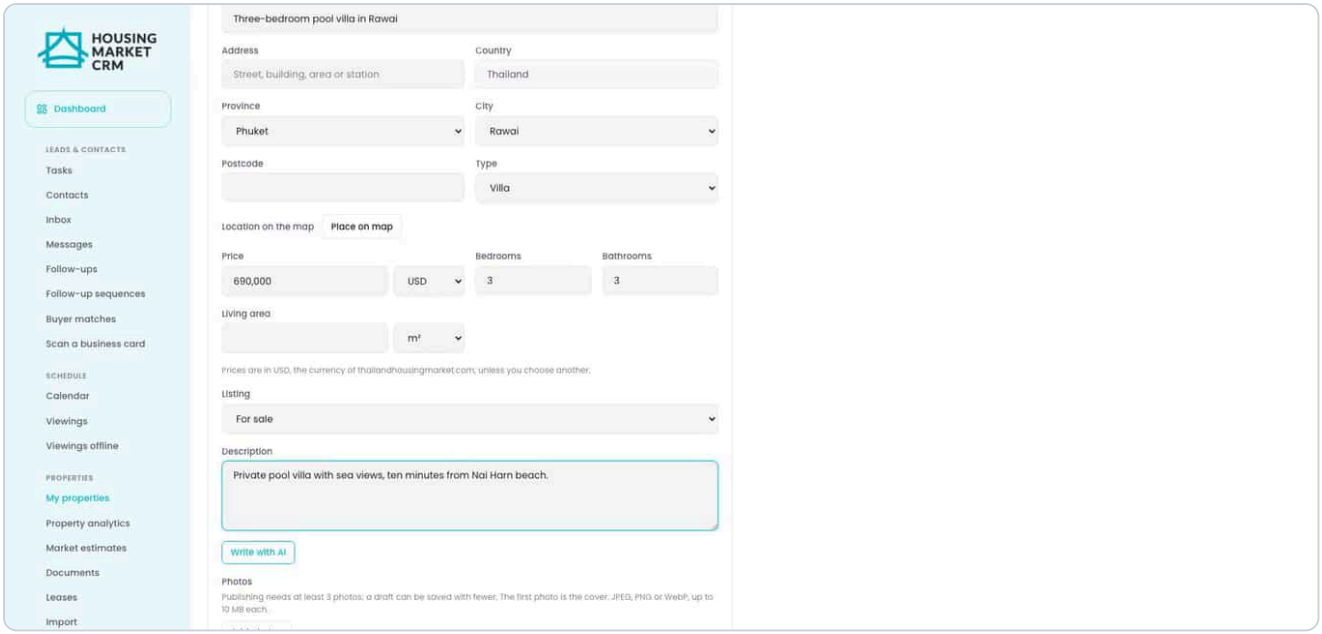
ภาพที่ 27.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ยืนยันราคาเป็นดอลลาร์สหรัฐ



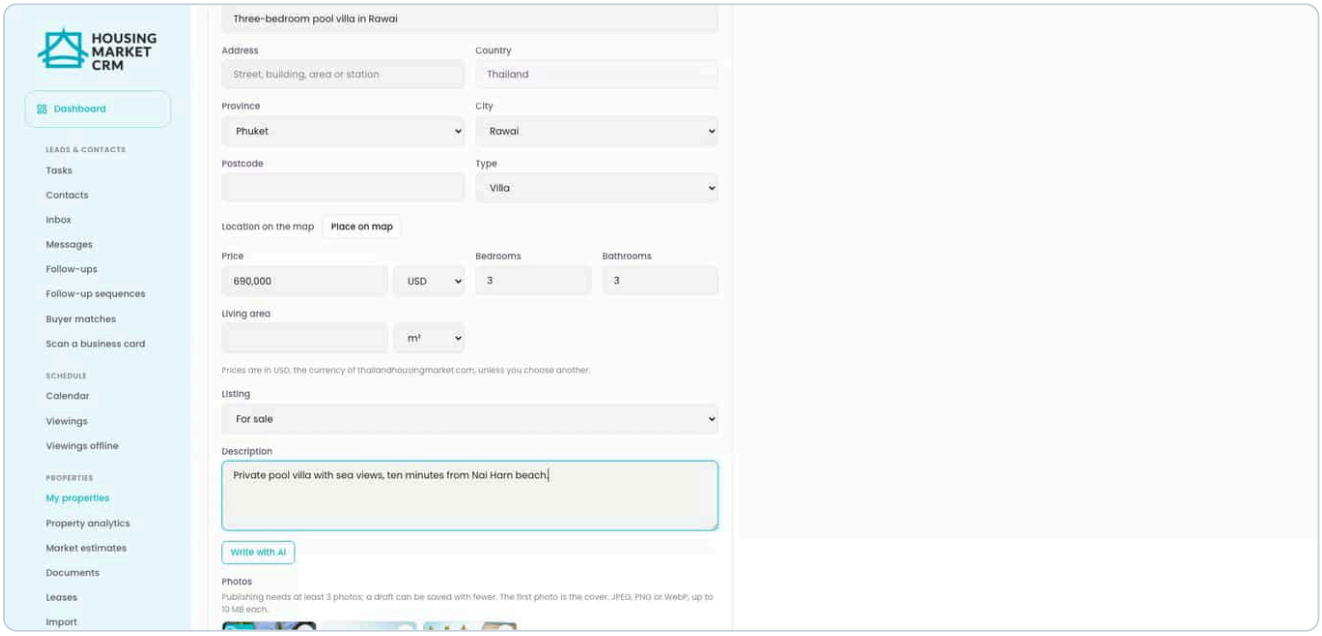
ภาพที่ 27.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 การเผยแพร่ต้องมีรูปภาพอย่างน้อยสามรูป



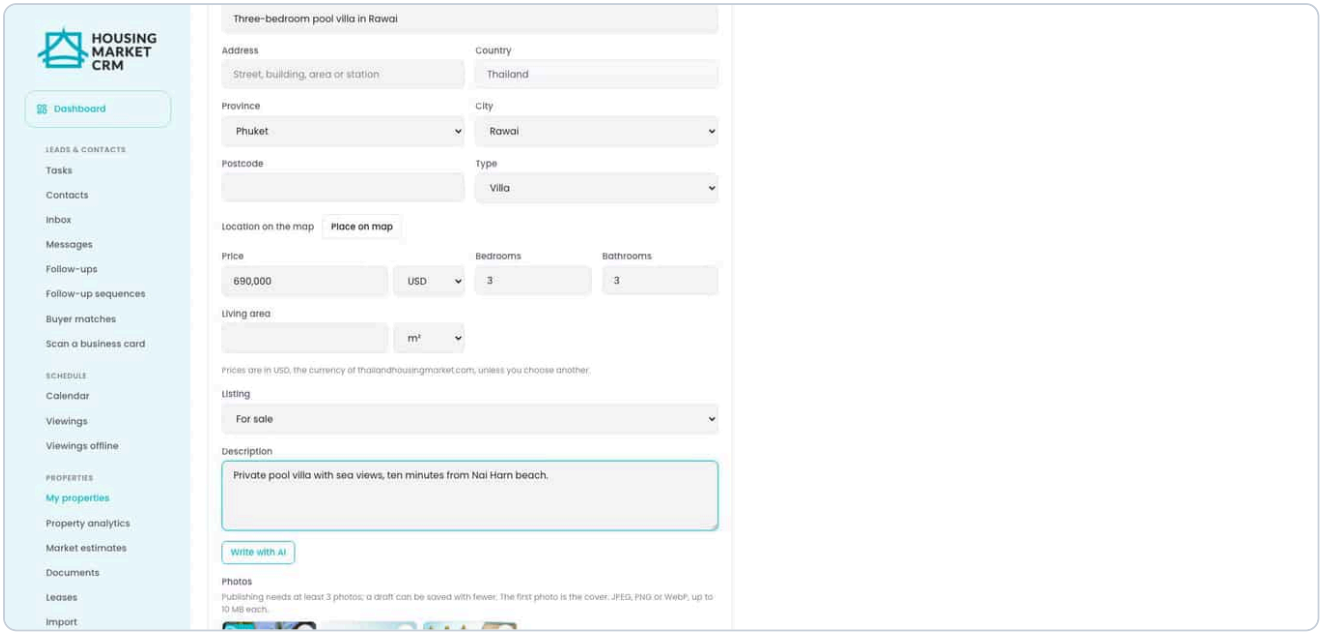
ภาพที่ 27.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 คลิก Add photos แล้วเลือกรูป



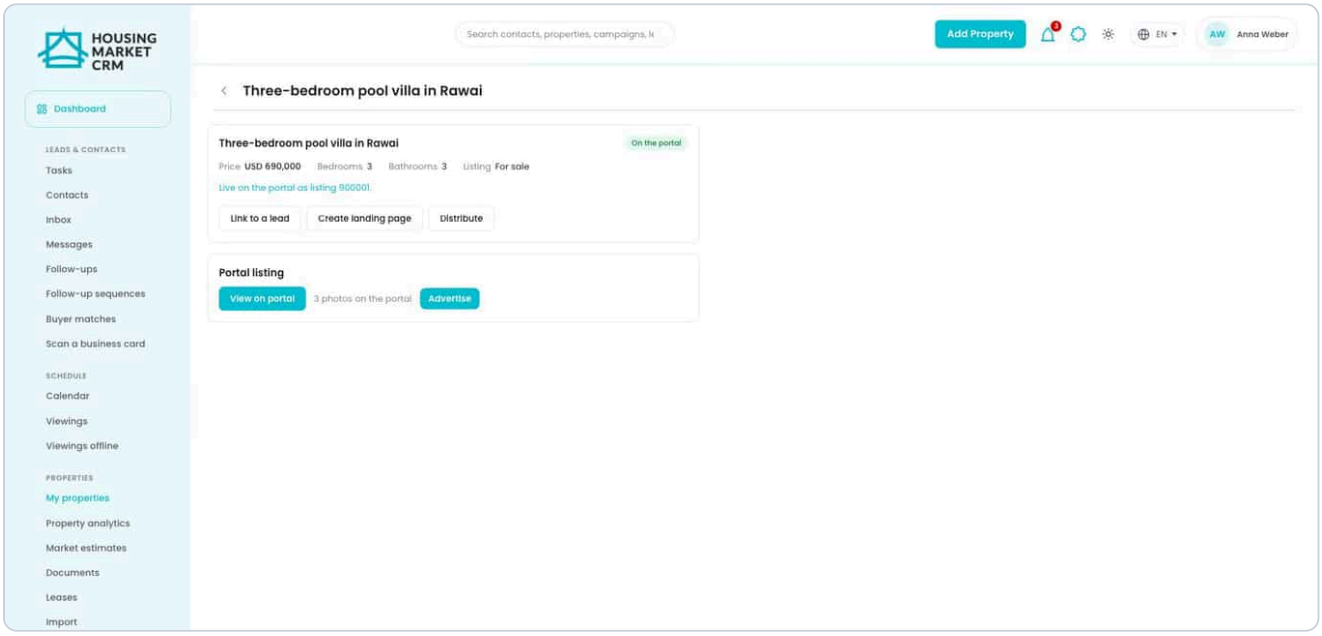
ภาพที่ 27.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 รูปแรกจะกลายเป็นภาพหน้าปก



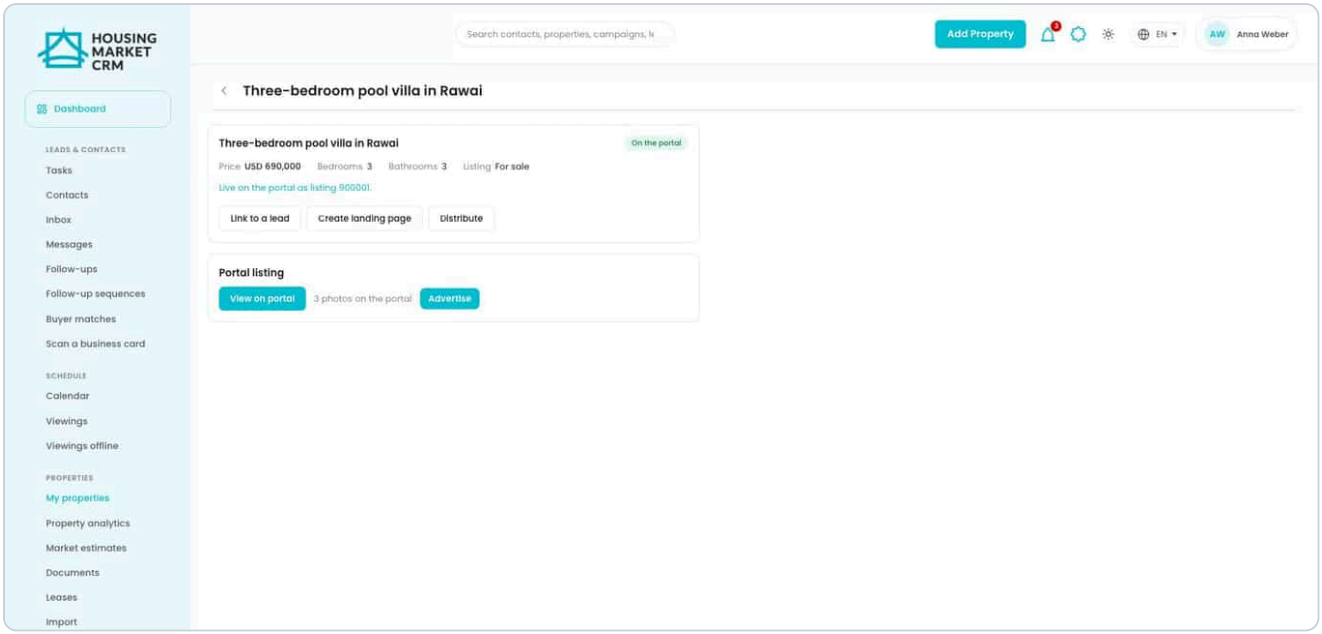
ภาพที่ 27.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 คลิก Publish



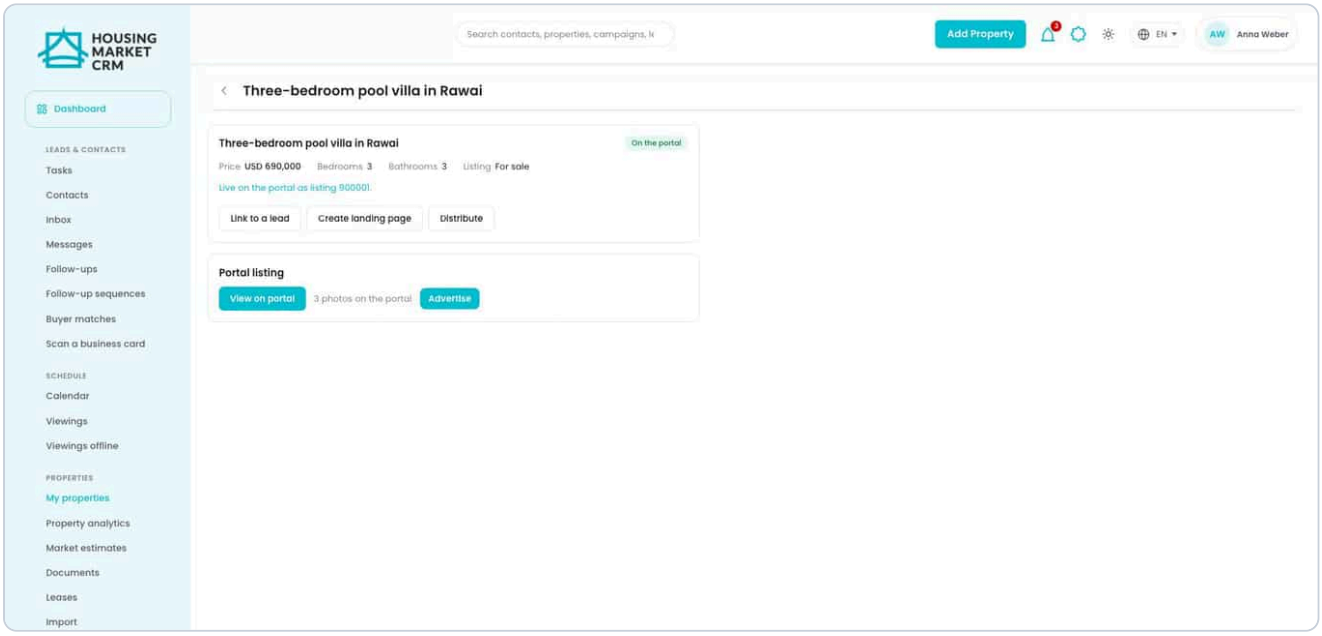
ภาพที่ 27.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 ประกาศอยู่บนพอร์ทัล Housing Market ของคุณแล้ว



ภาพที่ 27.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 การสอบถามจะเข้ามาที่นี่เป็นลูกค้าเป้าหมาย



ภาพที่ 27.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

หมายเหตุ CRM ไม่ได้เชื่อมต่อกับพอร์ทัล — แต่เป็นส่วนหนึ่งของพอร์ทัล บัญชีเดียว ฐานข้อมูลเดียว และการสอบถามไม่ต้องข้ามระบบใดเลย

ศูนย์ช่วยเหลือ: CRM เชื่อมต่อกับ Housing Market Group หรือไม่

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

จะเพิ่มอสังหาริมทรัพย์ใน CRM ได้อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-add-a-property

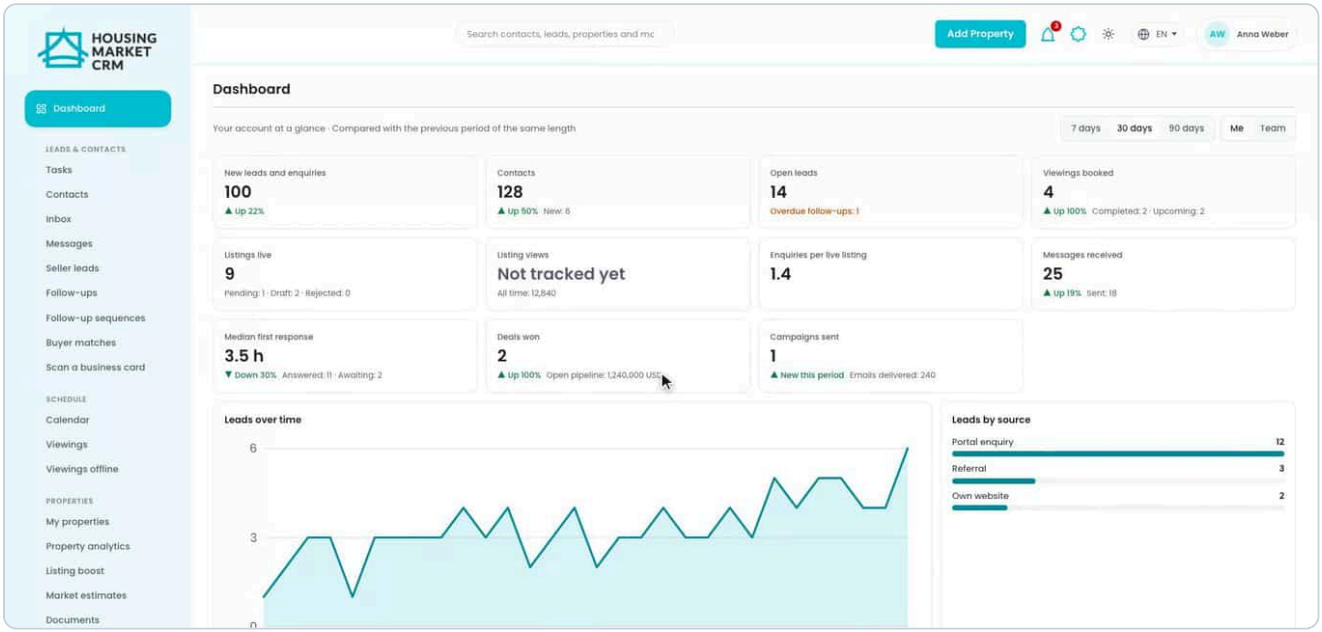
28 บทที่ 28

ประกาศบนพอร์ทัลของคุณ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

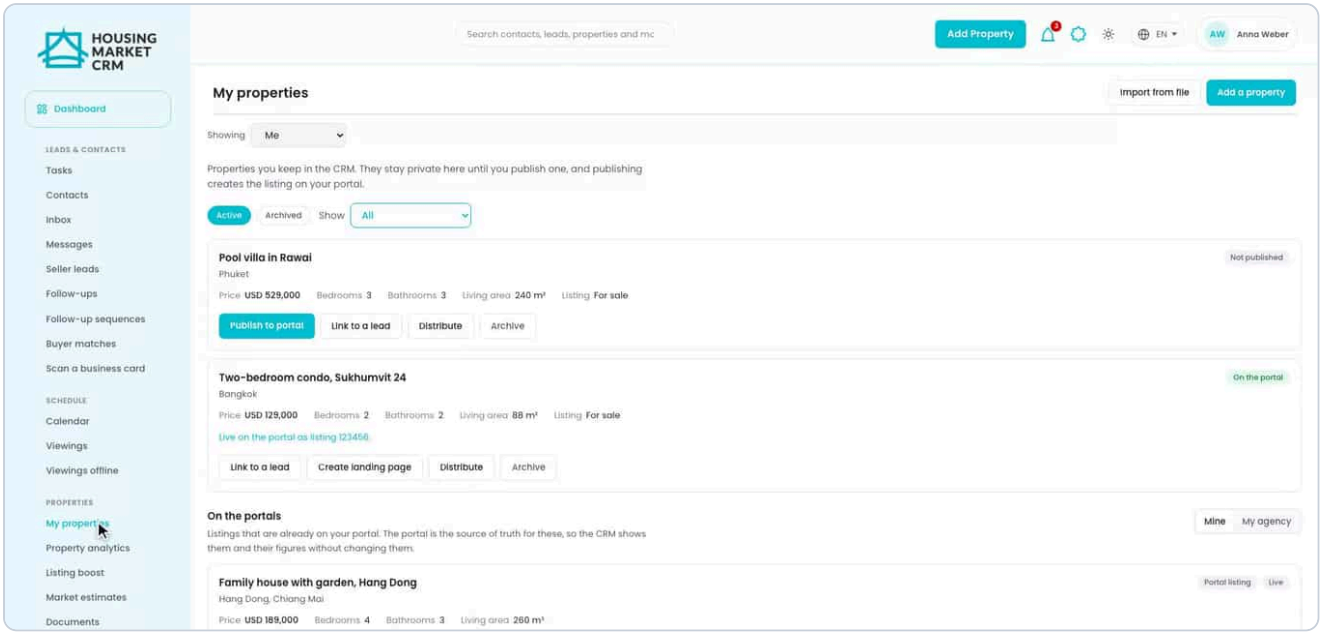
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



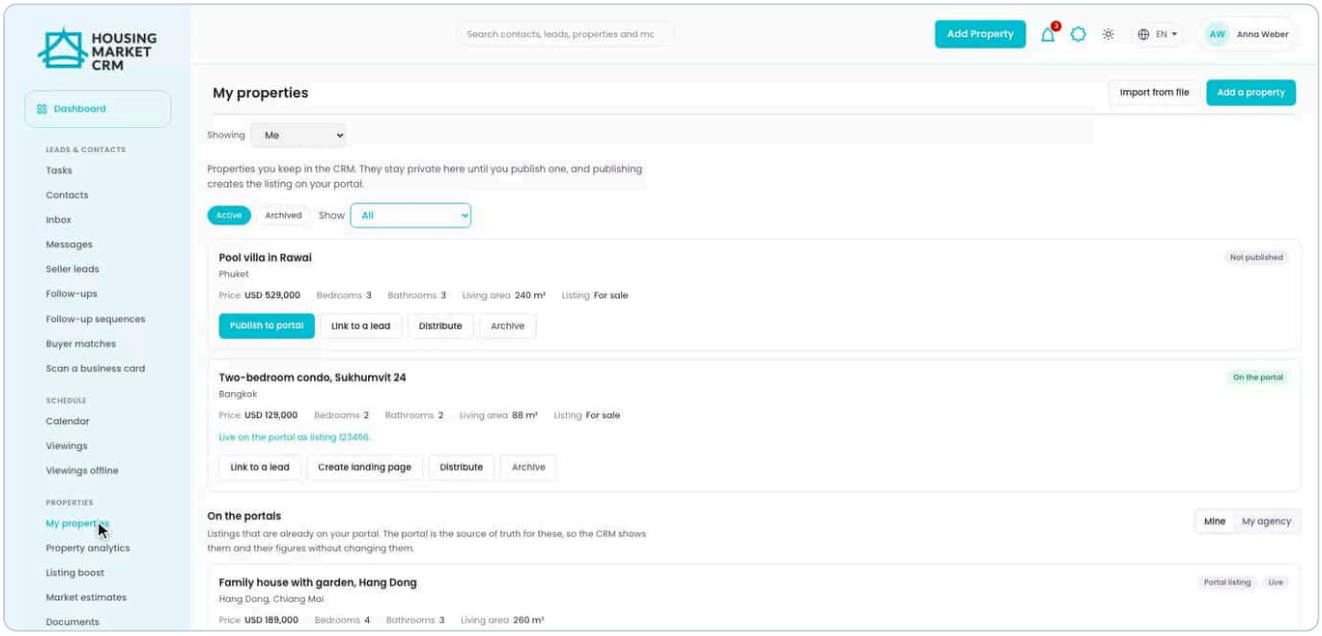
ภาพที่ 28.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

2 คลิก My properties ในเมนูด้านซ้าย



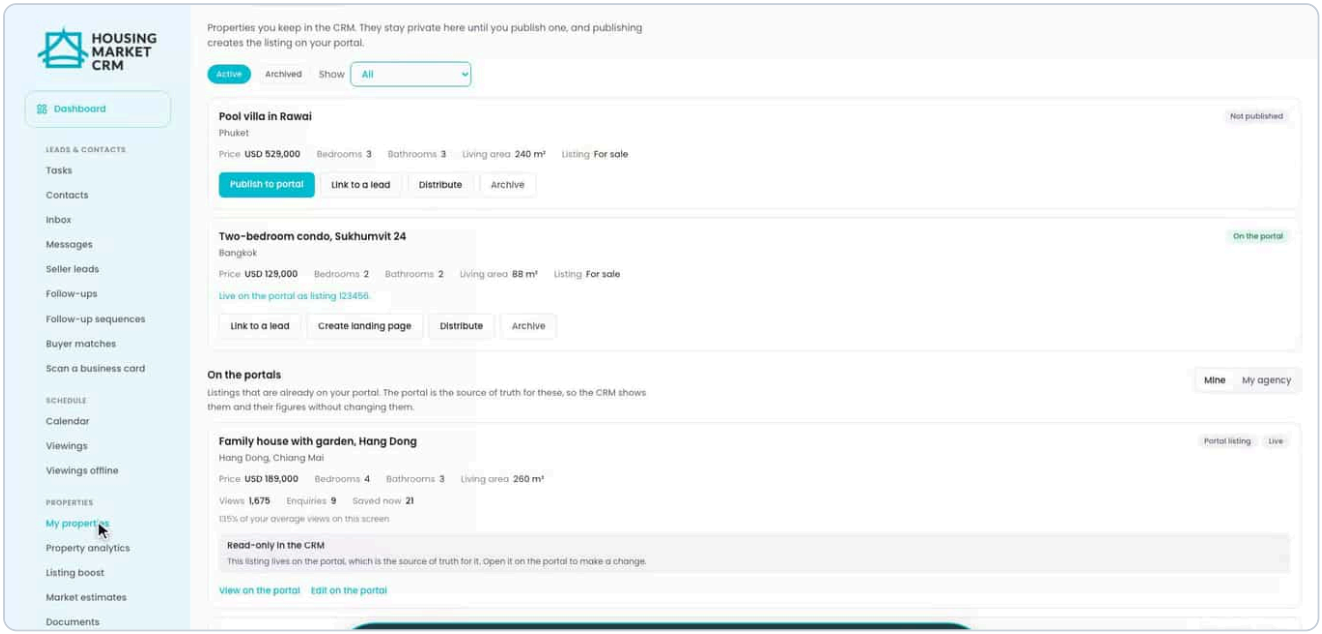
ภาพที่ 28.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

3 ด้านบน: อสังหาริมทรัพย์ที่คุณดูแลใน CRM



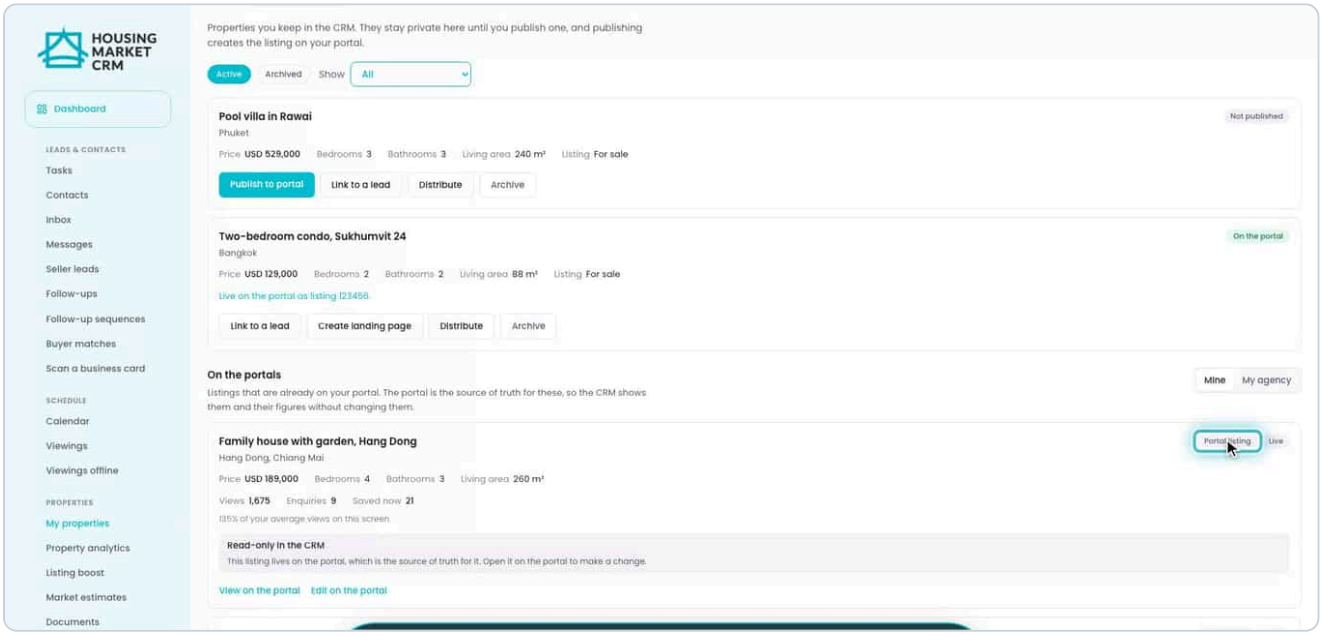
ภาพที่ 28.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

4 ด้านล่าง: ประกาศของคุณที่อยู่บนพอร์ทัลแล้ว



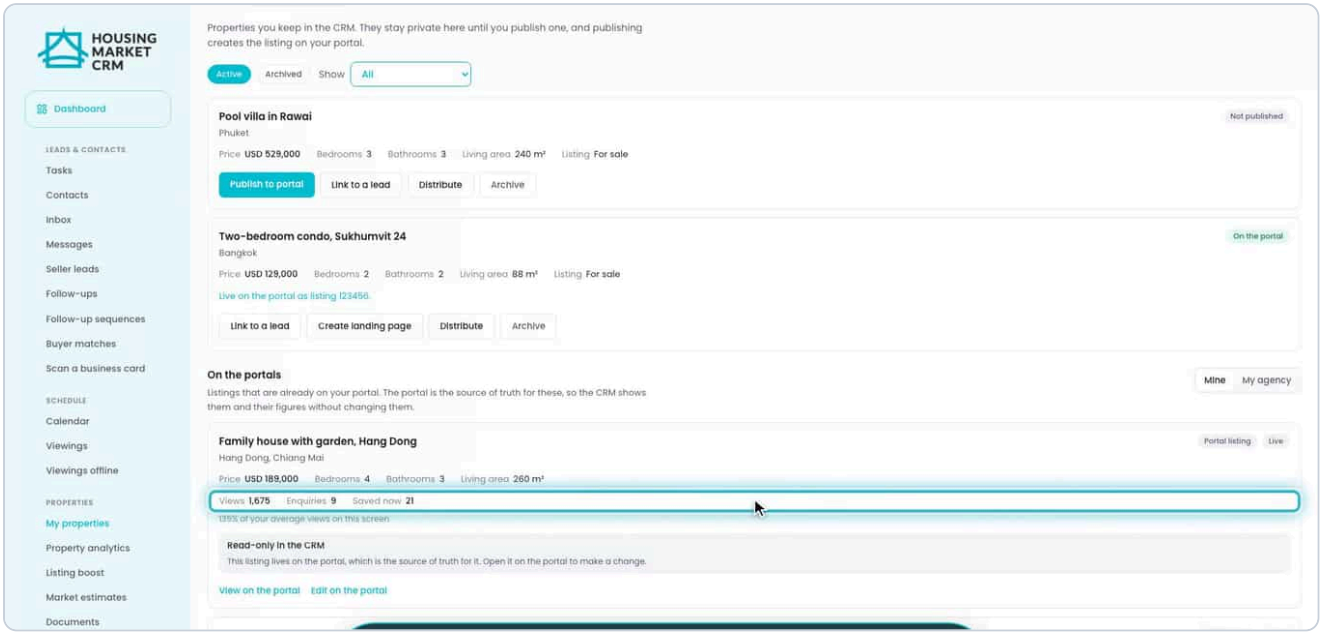
ภาพที่ 28.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

5 แต่ละรายการกำกับว่า ประกาศจากพอร์ทัล พร้อมสถานะบนพอร์ทัล



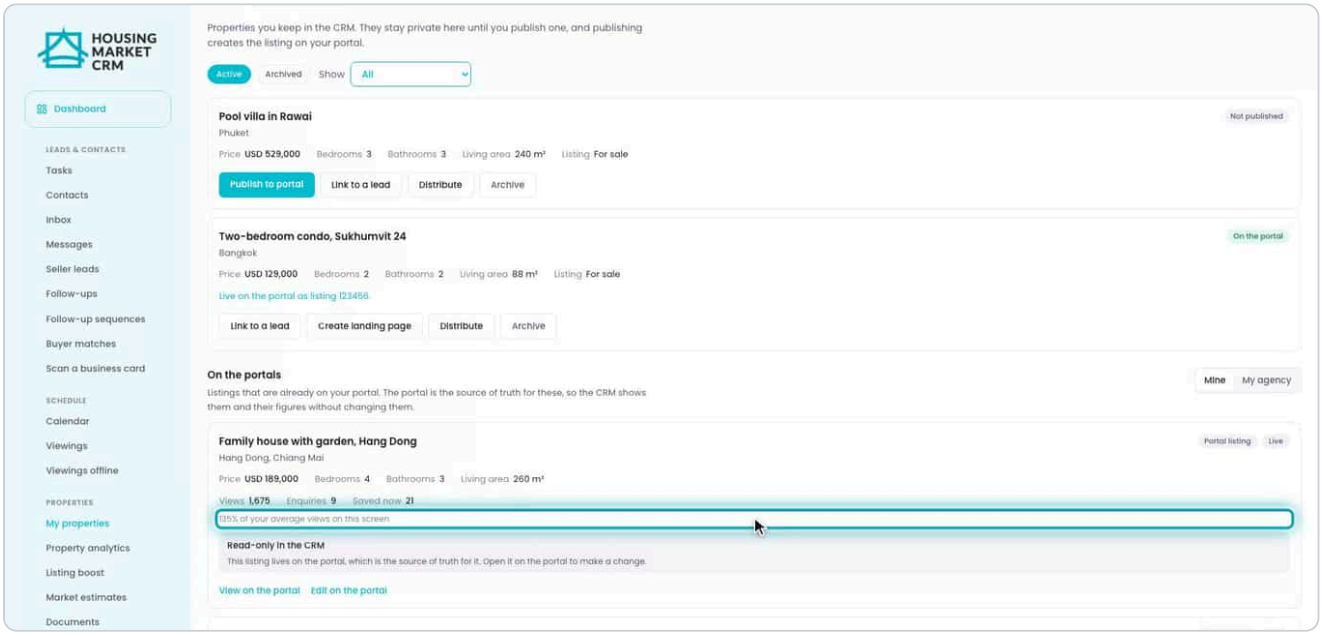
ภาพที่ 28.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

6 การเข้าชม การสอบถาม และจำนวนผู้ซื้อที่บันทึกไว้ตอนนี้



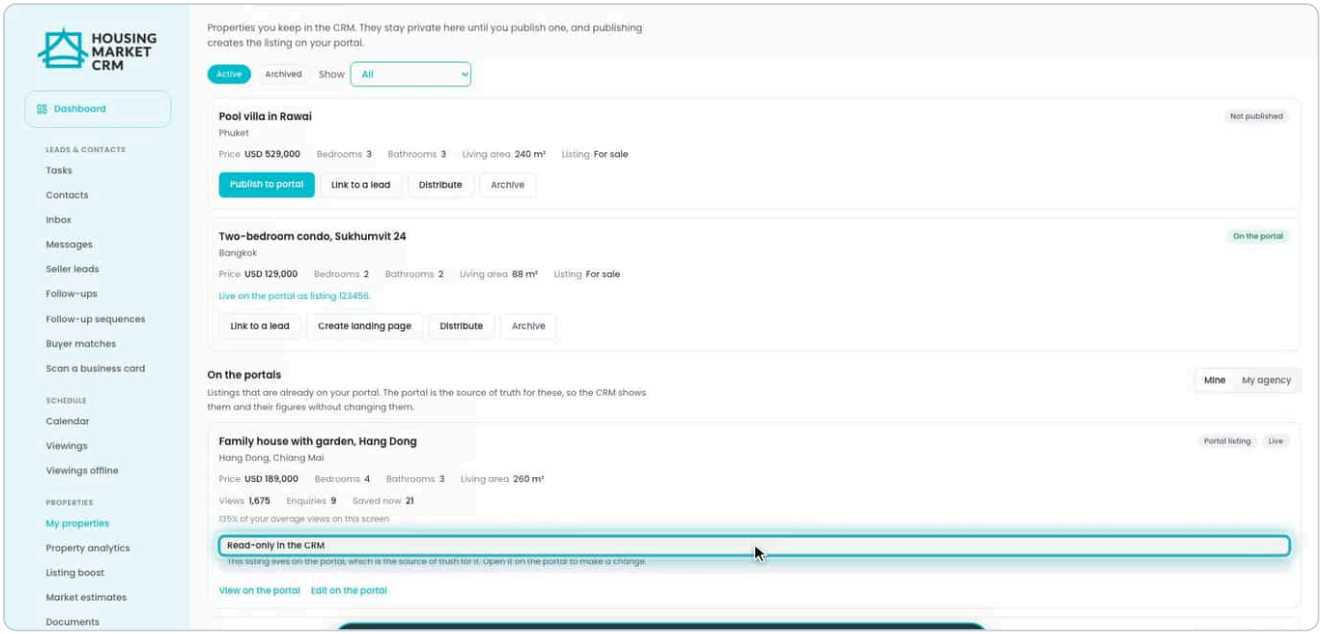
ภาพที่ 28.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

7 เทียบกับค่าเฉลี่ยของประกาศที่แสดงบนหน้าจอ



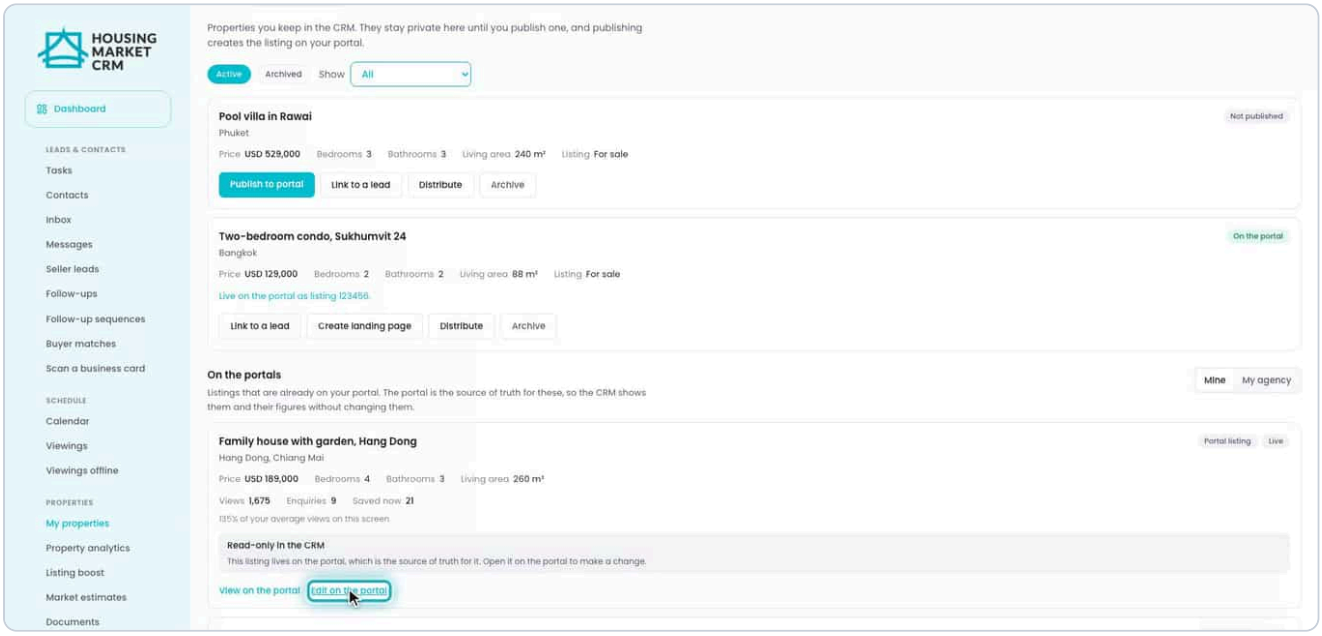
ภาพที่ 28.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

8 พอร์ทัลเป็นแหล่งข้อมูลหลัก จึงอ่านได้เท่านั้นที่นี่



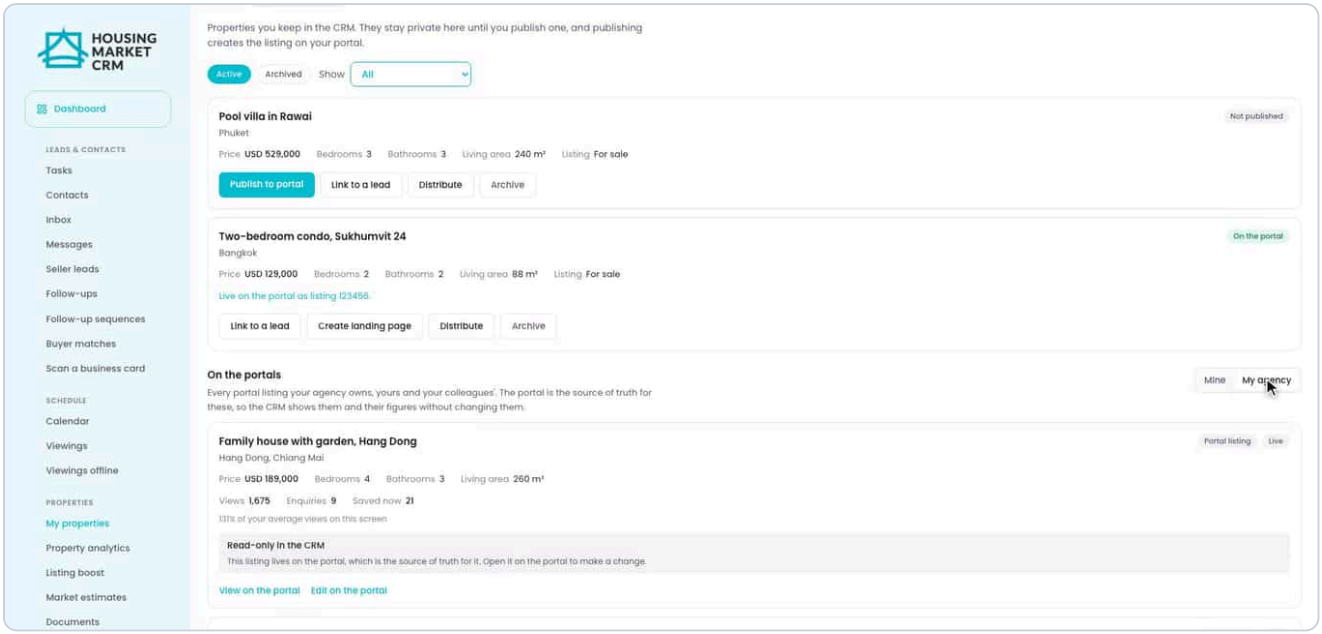
ภาพที่ 28.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

9 หากต้องการแก้ไข ให้ใช้ แก้ไขบนพอร์ทัล



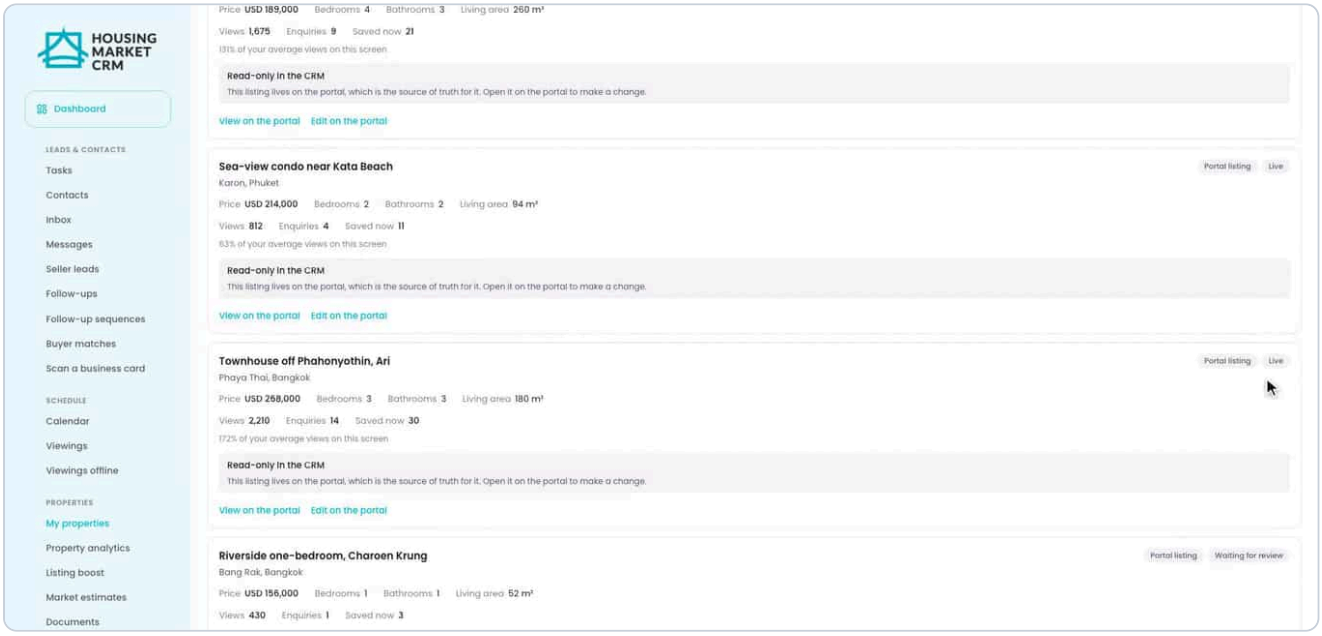
ภาพที่ 28.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

10 คลิก บริษัทนายหน้าของฉัน เพื่อดูทั้งสำนักงาน



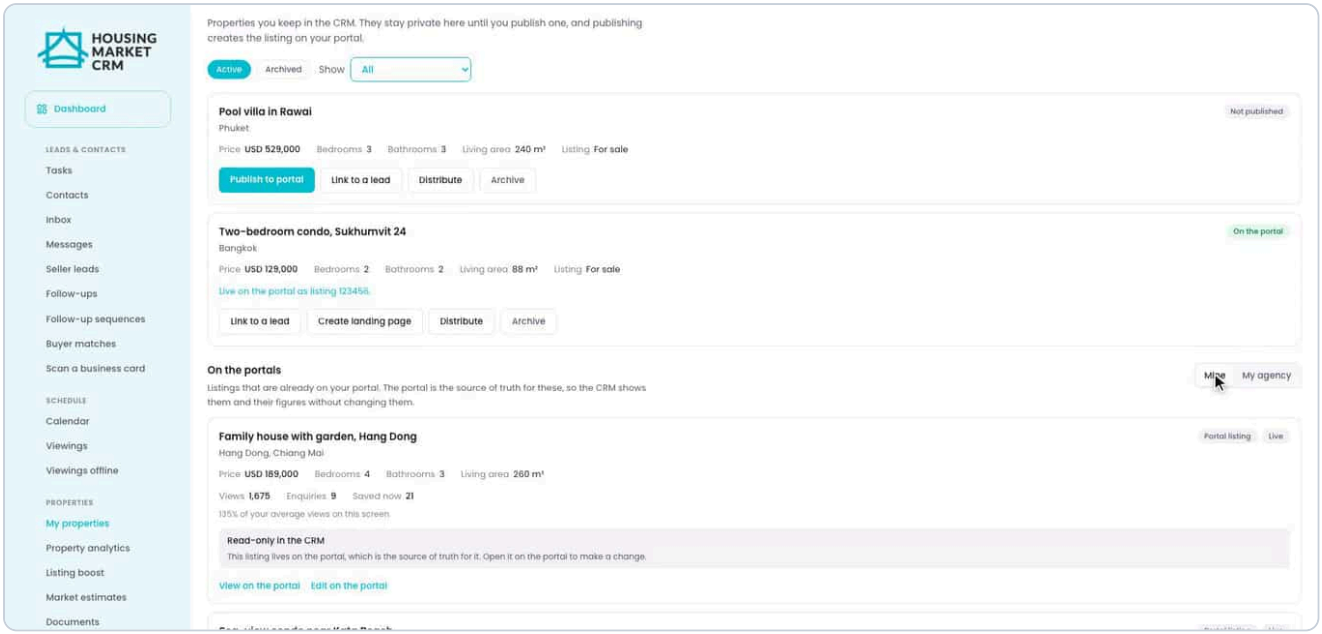
ภาพที่ 28.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

11 ประกาศบนพอร์ทัลของเพื่อนร่วมงาน พร้อมตัวเลขของพวกเขา



ภาพที่ 28.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

12 คลิก ของฉัน เพื่อกลับไปที่ประกาศของคุณ



ภาพที่ 28.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

CRM เชื่อมต่อกับ Housing Market Group หรือไม่	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group
จัดการประกาศอสังหาริมทรัพย์ของฉันได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-manage-my-property-listings
ผู้ชมประกาศของฉันมาจากที่ใด	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/where-do-my-listing-viewers-come-from

29 บทที่ 29

จัดเก็บและกู้คืนอสังหาริมทรัพย์

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ระบบจะเก็บถาวรไว้ ข้อมูลนั้นหายไปจากรายการของคุณแต่ยังอยู่ในฐานข้อมูล และคลังเก็บถาวรเป็นที่สำหรับเก็บของ ไม่ใช่ขั้นหนึ่งบนเส้นทางไปสู่การลบ ยังมีรายการย่อยจำนวนไม่มากที่ถูกลบออกจริง ๆ และคำตอบนี้ระบุไว้ครบ

ไม่มีสิ่งใดที่คุณลบใน CRM ถูกทำลาย การลบคือการเก็บถาวรข้อมูลนั้น มันจะหายไปจากรายการที่คุณใช้ทำงาน และยังอยู่ในฐานข้อมูล พร้อมวันที่เก็บถาวรและผู้ที่เก็บถาวร คลังเก็บถาวรเป็นที่สำหรับเก็บของ ไม่ใช่ขั้นหนึ่งบนเส้นทางไปสู่การลบ — ไม่มีตัวจับเวลา และไม่มีอะไรรออยู่เพื่อลบทิ้ง

อะไรที่ถูกเก็บถาวร

- ผู้ติดต่อหนึ่งราย ข้อมูลจะหายไปจากหน้า ผู้ติดต่อ และเก็บทุกอย่างที่อยู่บนนั้นไว้ ทั้งการติดตาม ความคิดเห็น กิจกรรม ไฟล์ อสังหาริมทรัพย์ที่ติดแท็กไว้ เบอร์โทร ที่อยู่ ข้อความและบทสนทนา รวมถึงลูกค้าเป้าหมายและรายการในปฏิทินที่ยังอยู่ต่อหลังจากนั้น
- ผู้ติดต่อที่คุณไม่ได้เก็บไว้ในการรวมข้อมูล ทุกอย่างที่ผูกกับรายนั้นจะย้ายไปอยู่กับรายที่เหลือ และตัวข้อมูลเองจะถูกเก็บถาวร โดยระบุชื่อผู้ติดต่อที่ประวัติของมันไปอยู่ด้วย
- ลูกค้าเป้าหมายหนึ่งราย ข้อมูลจะหายไปจากบอร์ดและจากรายการ และเก็บไทม์ไลน์ ความคิดเห็น ไฟล์ และการติดตามไว้ นอกจากนี้ยังหยุดถูกเตือนซ้ำและหยุดนับรวมกับคนที่ได้รับมอบหมาย ซึ่งการเก็บถาวรที่แค่ซ่อนข้อมูลไว้จะทำไม่ได้
- อสังหาริมทรัพย์ และยูนิตที่คุณบริหารให้เจ้าของ ทั้งสองอย่างมีคลังเก็บถาวรของตัวเองมานานกว่าส่วนที่เหลือ
- ดีล พร้อมค่าคอมมิชชันที่แต่ละฝ่ายมีสิทธิ์เรียกร้อง
- ที่นั่งของเพื่อนร่วมงาน สิทธิ์เข้าใช้งานของเขาจะสิ้นสุดทันทีที่ที่นั่งถูกเก็บถาวร ที่นั่งที่คุณจ่ายเงินไว้จะว่างลง และบันทึกว่าเขาเคยถือที่นั่งนั้น — และอยู่ในระดับใด — ยังถูกเก็บไว้ ดังนั้นคำถามว่า “ใครดูแลลูกค้าเป้าหมายรายนี้” ยังตอบได้หลังจากเขาลาออก

การเอาข้อมูลกลับมา

ผู้ติดต่อ อสังหาริมทรัพย์ ดีล และยูนิตที่บริหาร แต่ละอย่างมีคลังเก็บถาวรอยู่บนหน้าจอ แท็บ เก็บถาวรแล้ว หรือ แสดงที่จัดเก็บ จะช่วยหาข้อมูลนั้น และ ยกเลิกการเก็บถาวร หรือ กู้คืน จะนำกลับไปไว้ที่เดิม ข้อมูลที่กู้คืนจะกลับมาทั้งรายการ ไม่ใช่กลับมาเป็นสำเนา

ลูกค้าเป้าหมายและที่นั่งถูกเก็บถาวรด้วยวิธีเดียวกัน แต่ CRM ยังไม่มีมุมมองรายการที่เก็บถาวรสำหรับทั้งสองอย่าง จึงยังไม่มีปุ่มให้คุณกด ข้อมูลยังอยู่ในฐานข้อมูลและฝ่ายสนับสนุนนำกลับมาได้ ขอให้พวกเขาช่วยดีกว่าการกรอกข้อมูลลูกค้าเป้าหมายใหม่ เพราะการกรอกใหม่จะทำให้ไทม์ไลน์ที่เก็บไว้หายไป

การนำเพื่อนร่วมงานกลับมาคือการ เพิ่มที่นั่ง ตามปกติ นายหน้าที่เคยถือที่นั่งจะได้รับการคืนสถานะ ไม่ใช่ได้ที่นั่งใบที่สอง และบันทึกการตรวจสอบจะบันทึกการคืนสถานะนั้นพร้อมสำนักงานที่เขาเคยอยู่

สิ่งที่การลบไม่ได้ทำ

การลบไม่ได้ผ่อนปรนว่าใครกดได้ การลบยังต้องใช้ผู้จัดการที่มีสิทธิ์ลบ และการนำที่นั่งออกยังต้องใช้ผู้ดูแลระบบ เพราะสิทธิ์นั้นผูกกับผลลัพธ์ที่นายหน้าตั้งใจจะทำ ไม่ใช่ผูกกับวิธีที่ระบบทำงานเบื้องหลัง บันทึกการตรวจสอบของบัญชีจะบันทึกการกระทำนี้เป็นการอัปเดตที่ระบุถึงการเก็บถาวร ไม่ใช่การลบ — ประวัติถาวรที่อ้างว่าข้อมูลถูกทำลาย ทั้งที่มันห่างจากการกลับมาอยู่บนหน้าจอเพียงแฟล็กเดียว ย่อมแย่กว่าการไม่มีประวัติเลย

การนำที่นั่งออกก็ไม่ได้เปลี่ยนแปลงใบเรียกเก็บเงินของคุณด้วยตัวมันเอง มีเพียงเจ้าของบัญชีที่เปลี่ยนจำนวนที่นั่งที่สำนักงานจ่ายเงินได้ ที่ แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน

สิ่งที่ยังถูกลบออกจริง ๆ

ส่วนนี้คือส่วนที่ควรอ่านก่อนจะวางใจในส่วนที่เหลือ ข้อมูลด้านล่างนี้ทุกวันนี้ถูกลบ ไม่ใช่ถูกเก็บถาวร ดังนั้นให้ถือว่าการลบรายการเหล่านี้เป็นที่สิ้นสุด

- เอกสารที่คุณลบออกจากคลังเอกสาร การเก็บถาวรเอกสารเป็นการกระทำแยกกันและเป็นวิธีที่ควรใช้ เอกสารที่ลงนามแล้วไม่มีใครลบได้
- สัญญาเช่า
- การติดตาม และลำดับการติดตาม
- ขั้นตอนบนดีล
- รายการในปฏิทิน
- เทมเพลตข้อความ WhatsApp
- การเชื่อมต่อกับบริการภายนอก รวมถึงเว็บฮุกและคีย์ API บน API แบบเปิด
- ข้อมูลที่อยู่เบื้องหลังการแชร์ผ่านพอร์ทัลลูกค้า ทั้งรายการที่คัดไว้ ประกาศของผู้ขาย หรือบันทึกความคิดเห็น

ไม่มีรายการใดในนั้นเป็นบุคคล อสังหาริมทรัพย์ หรือเพื่อนร่วมงาน ซึ่งเป็นเส้นแบ่งที่งานนี้ขีดไว้ เราระบุไว้ที่นี่แทนที่จะละไว้เพื่อไม่ให้ใครอ่านคำว่า “การลบคือการเก็บถาวร” แล้วเข้าใจว่าครอบคลุมมากกว่าที่เป็นจริง

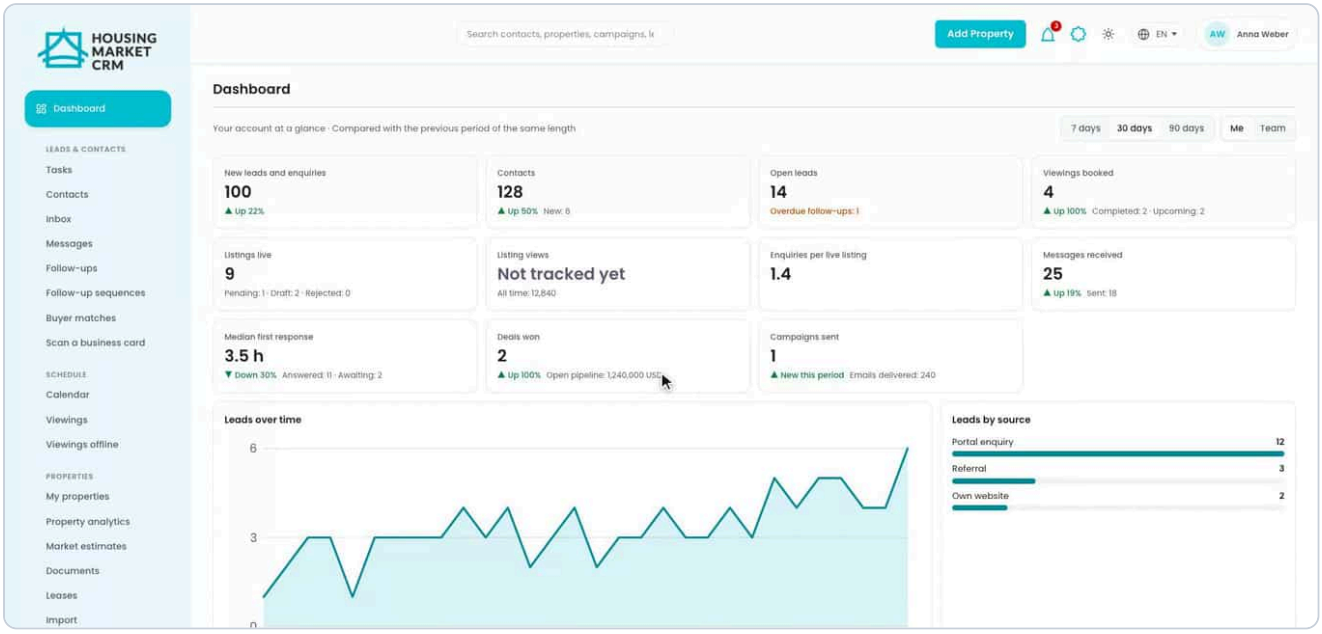
การยกเลิกแพ็กเกจก็ไม่ใช่การลบ

เมื่อแพ็กเกจแบบชำระเงินสิ้นสุดลง บัญชีจะกลับไปใช้แพ็กเกจฟรี และไม่มีอะไรถูกลบออก ระบบ CRM หลักยังทำงานต่อและลูกค้าเป้าหมาย ผู้ติดต่อ และประวัติของคุณยังอยู่ที่เดิม ดู “จะอัปเกรด เพิ่มผู้ใช้ หรือยกเลิกได้อย่างไร”

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **เมื่อฉันลบผู้ติดต่อ ลูกค้าเป้าหมาย หรือเพื่อนร่วมงาน จะเกิดอะไรขึ้น**

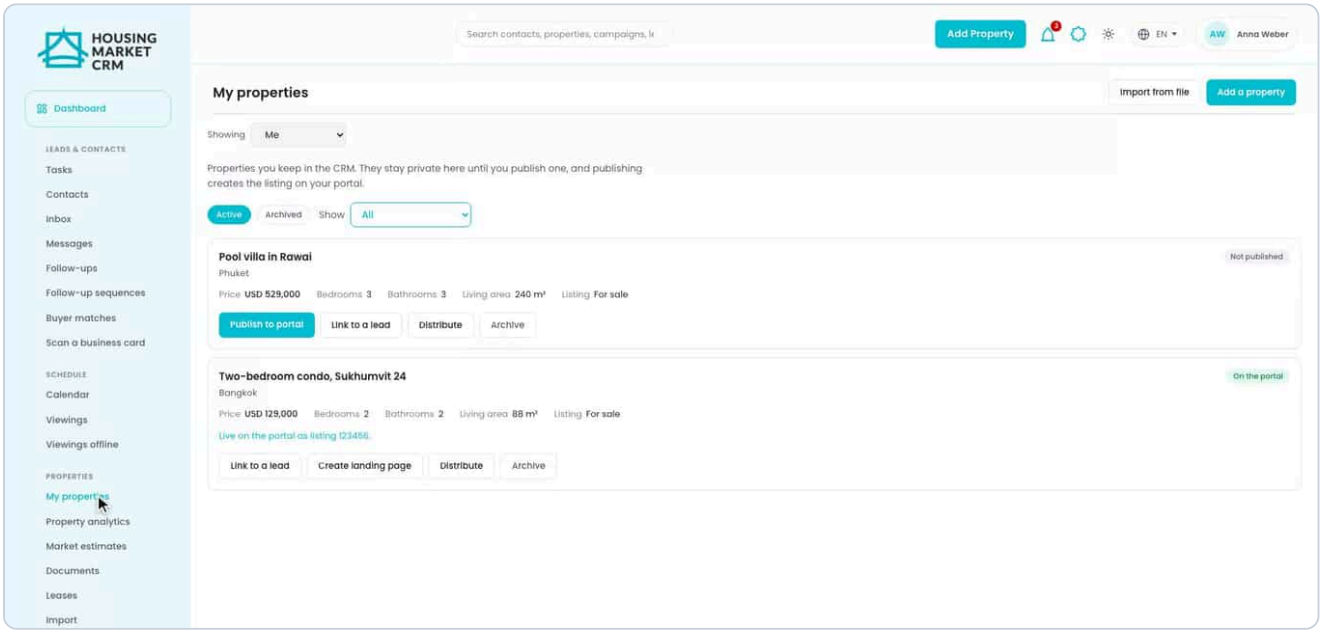
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



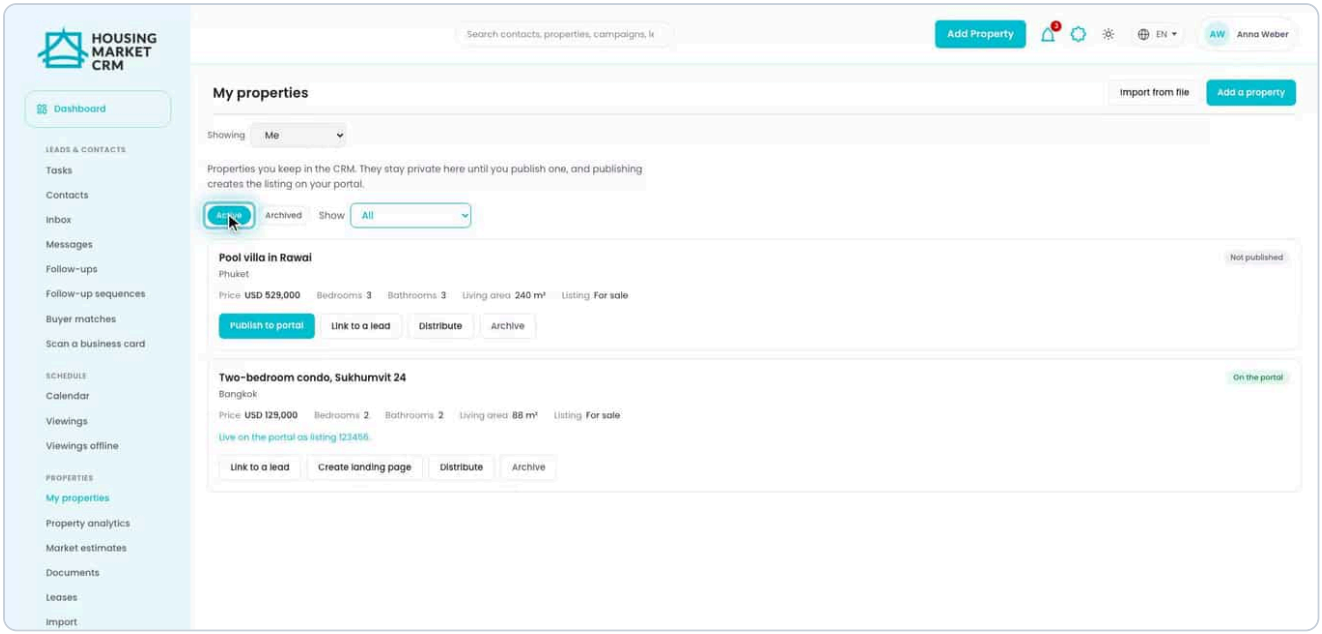
ภาพที่ 29.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 คลิก My properties ในเมนูด้านซ้าย



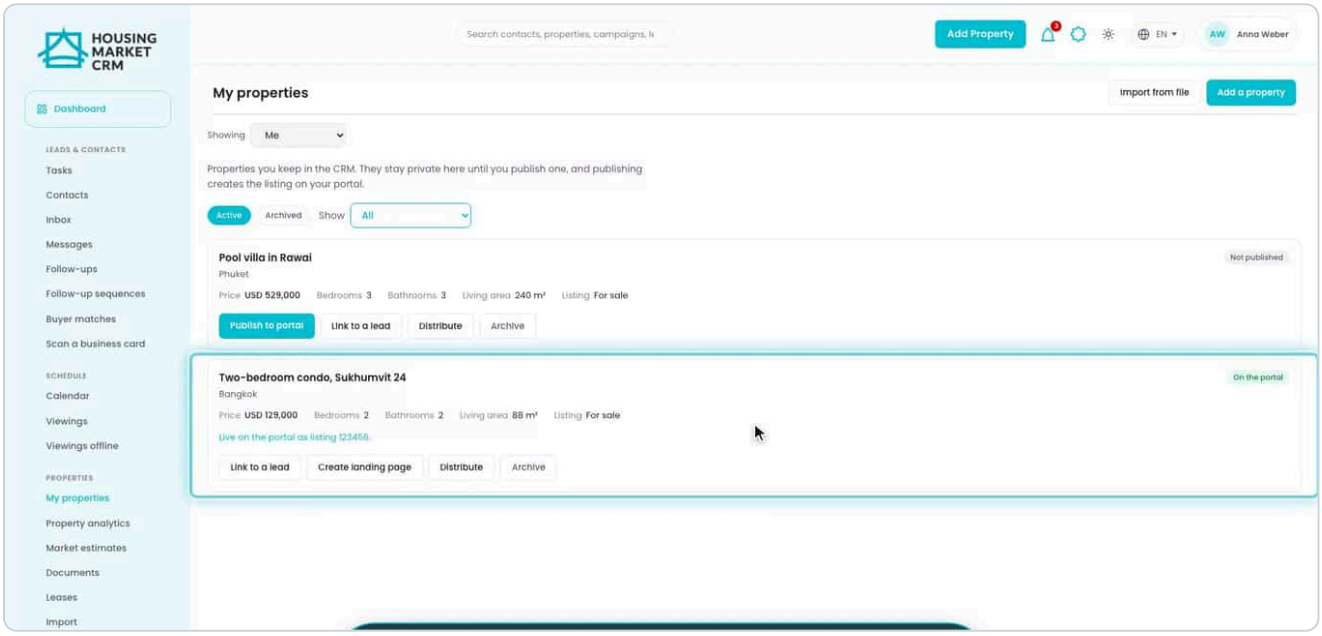
ภาพที่ 29.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 รายการของคุณมีสองแท็บ: Active และ Archived



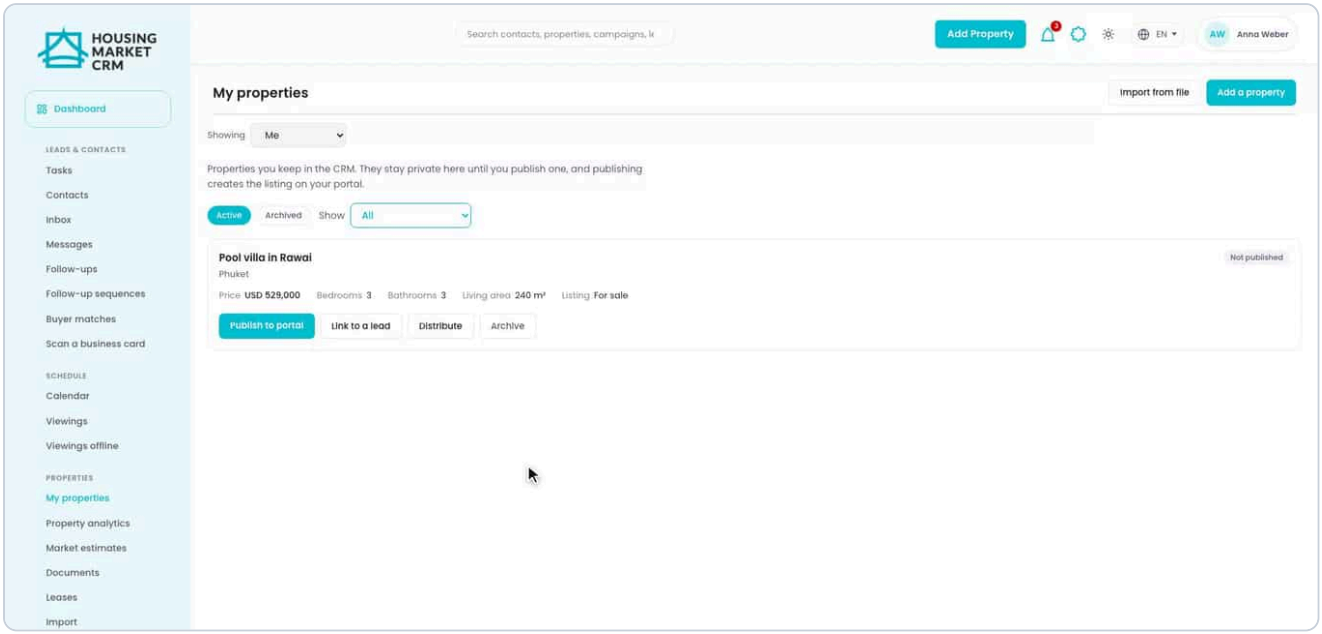
ภาพที่ 29.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 คอนโดนี้ขายแล้ว จึงไม่ควรอยู่ในรายการ Active



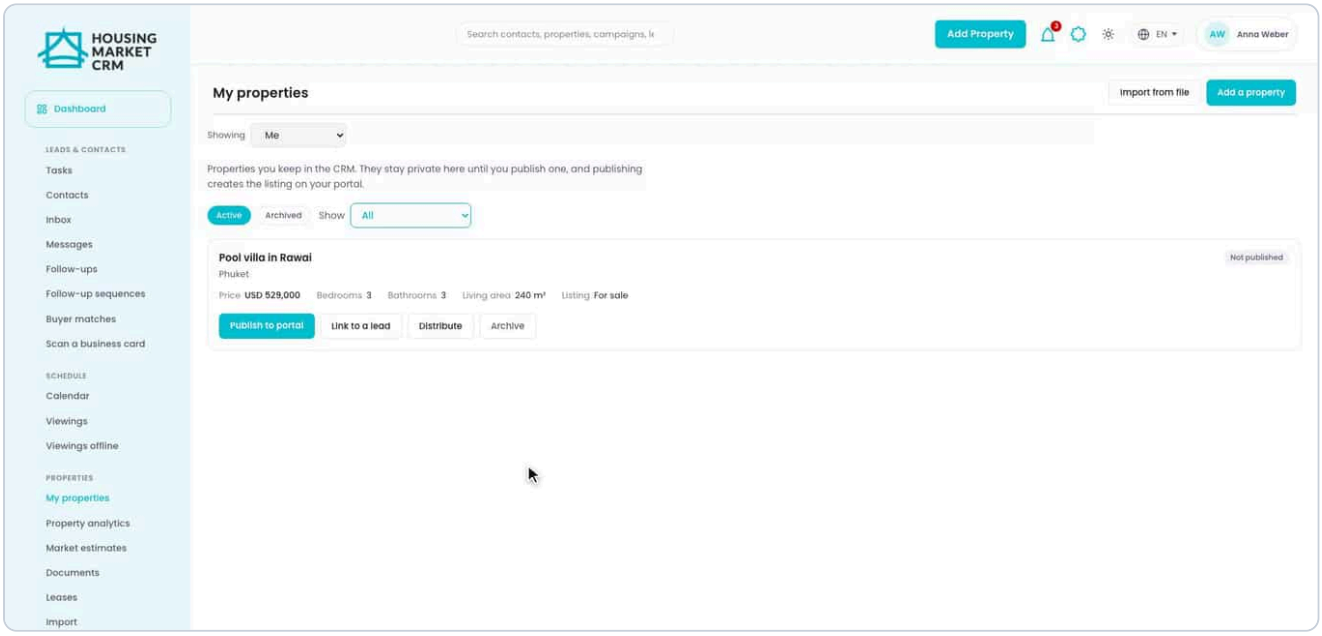
ภาพที่ 29.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 คลิก Archive (จัดเก็บ) บนการ์ด



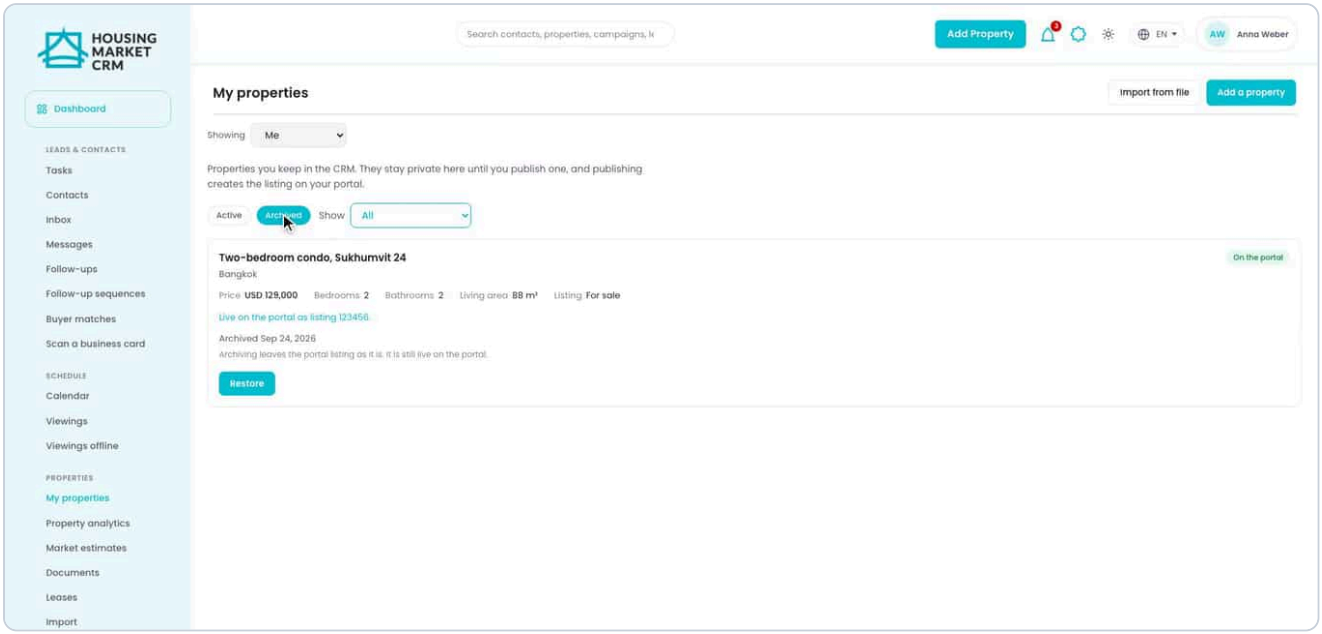
ภาพที่ 29.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 กำลังจัดเก็บ... — และประกาศออกจากรายการ ไม่มีการลบใด ๆ



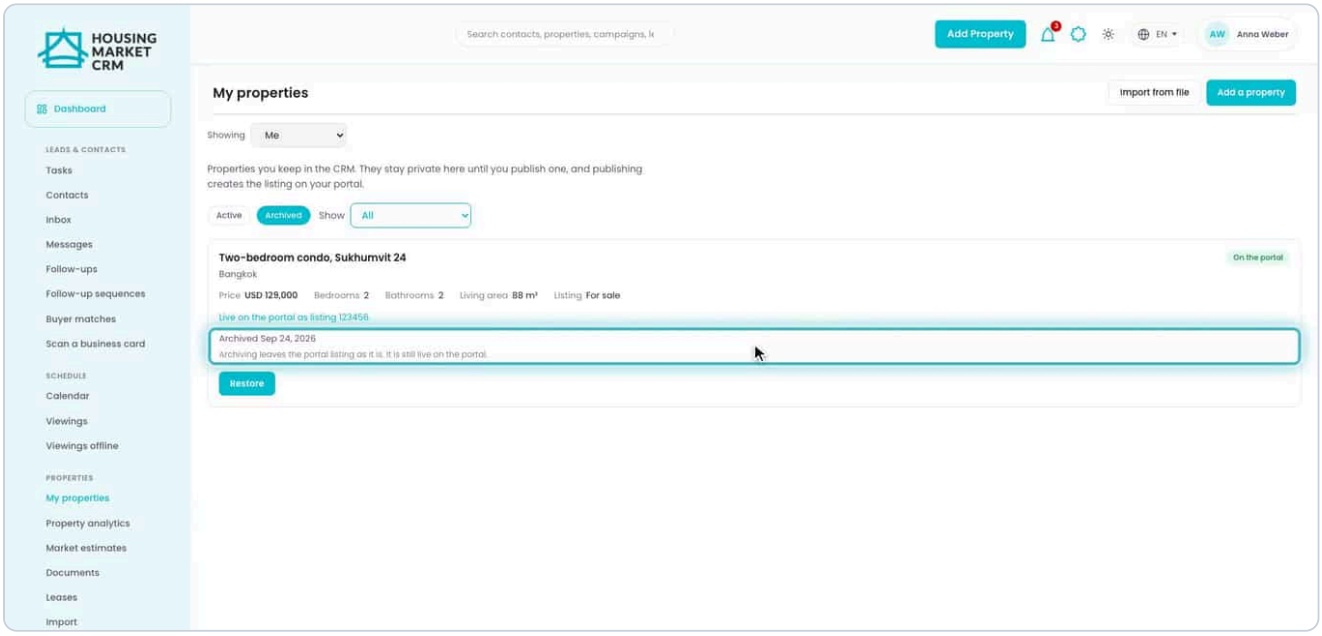
ภาพที่ 29.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 เปิดแท็บ Archived



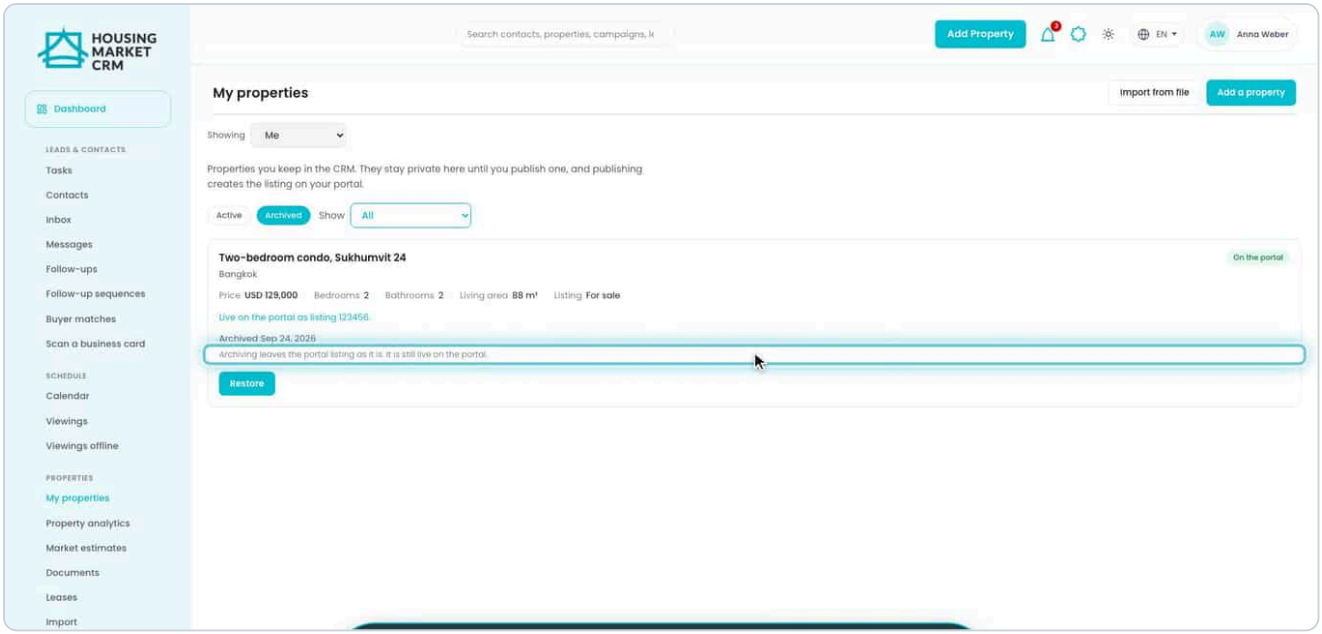
ภาพที่ 29.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

8 การ์ดระบุวันที่จัดเก็บประกาศไว้



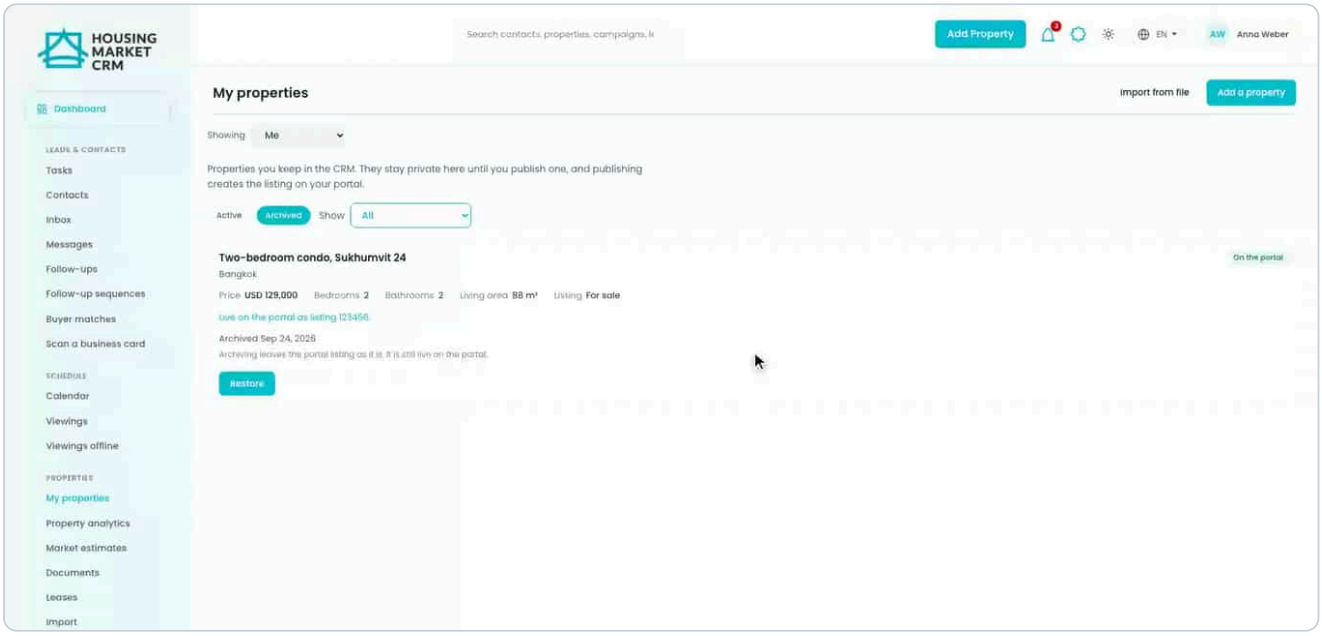
ภาพที่ 29.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

9 และบรรทัดที่สำคัญ: ประกาศบนพอร์ทัลไม่ถูกแตะต้อง



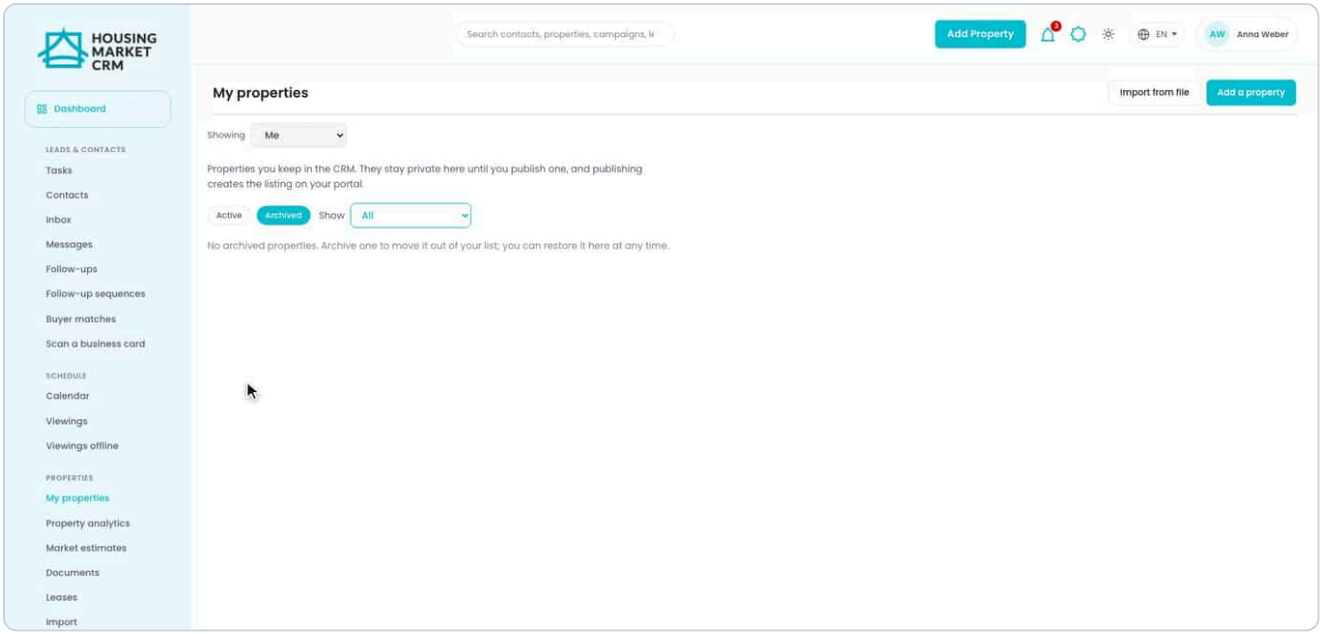
ภาพที่ 29.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

10 ยังเผยแพร่อยู่บนพอร์ทัล จนกว่าคุณจะถอนประกาศที่นั่น



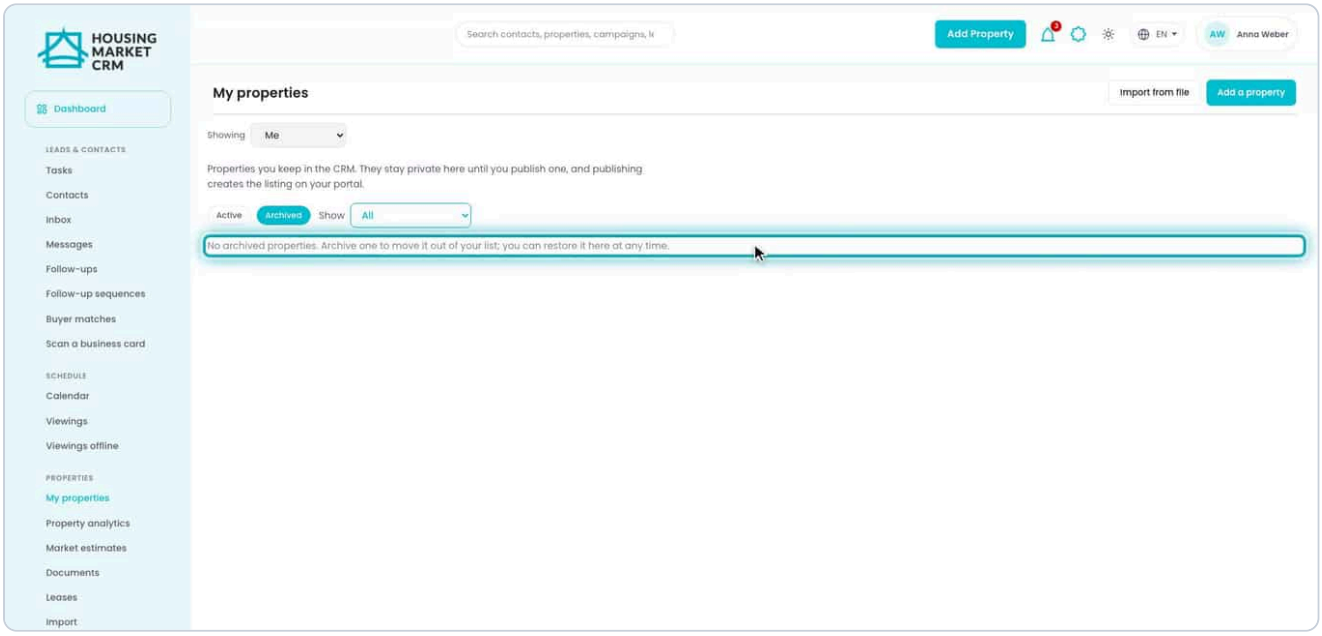
ภาพที่ 29.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

11 เปลี่ยนใจ? คลิก Restore (กู้คืน)



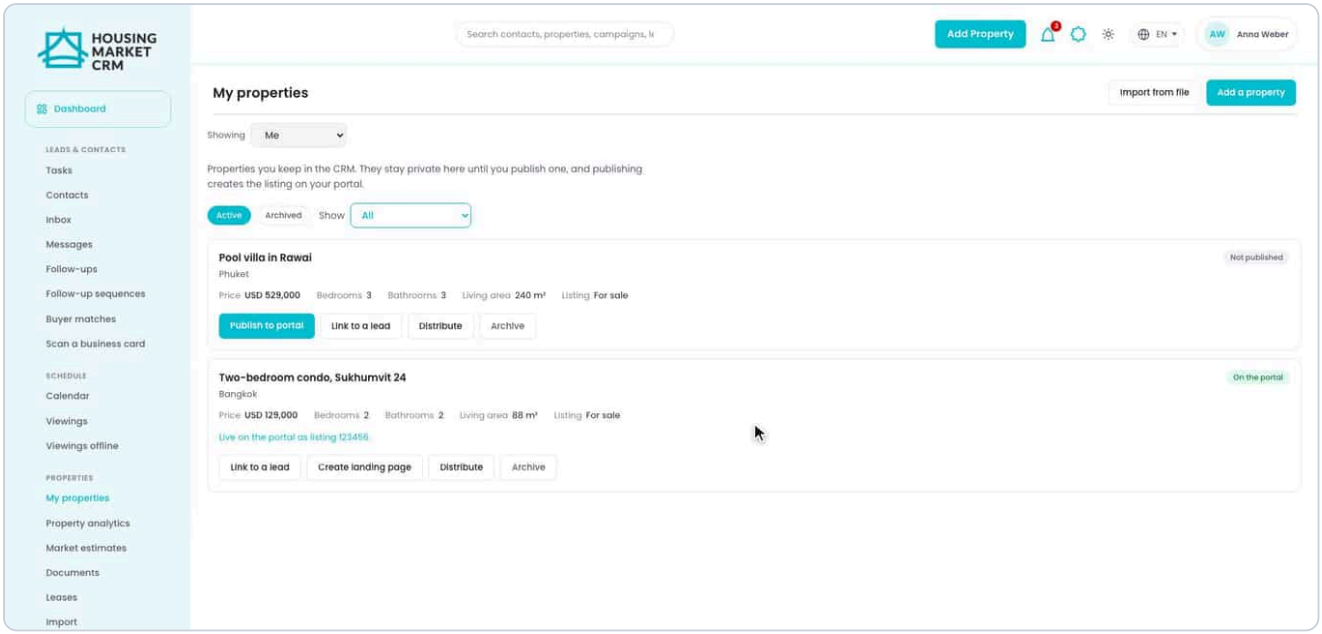
ภาพที่ 29.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

12 ที่จัดเก็บว่างอีกครั้ง



ภาพที่ 29.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

13 กลับไปที่ Active ประกาศกลับมาแล้ว เหมือนเดิมทุกอย่าง



ภาพที่ 29.13 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

ควรรู้

หมายเหตุ คุณเก็บอสังหาริมทรัพย์ไว้ใน CRM ได้ทุกแพ็กเกจ และในแพ็กเกจ Pro เผยแพร่ไปยังพอร์ทัลของประเทศที่อสังหาริมทรัพย์ตั้งอยู่ได้ เมื่อประกาศเผยแพร่แล้ว การแก้ไขข้อมูลหลักใน CRM จะเปลี่ยนประกาศบนพอร์ทัลด้วย และอสังหาริมทรัพย์ที่คุณเก็บเข้าที่จะถูกเก็บถาวร ไม่ใช่ถูกลบ

ศูนย์ช่วยเหลือ: จัดการประกาศอสังหาริมทรัพย์ของฉันได้ไหม

30 บทที่ 30

สถิติอสังหาริมทรัพย์

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

หน้าวิเคราะห์ของแต่ละประกาศแสดงผู้ชมตามประเทศ ภูมิภาค และเมือง ตามอุปกรณ์ และตามแหล่งที่มาของการเข้าชม เป็นจำนวน ใช้ได้ทุกแพ็กเกจ

เปิดหน้าวิเคราะห์ของประกาศ นอกจากยอดเข้าชม คำถาม การบันทึก และการแชร์รายวันแล้ว ยังแบ่งผู้ชมตาม

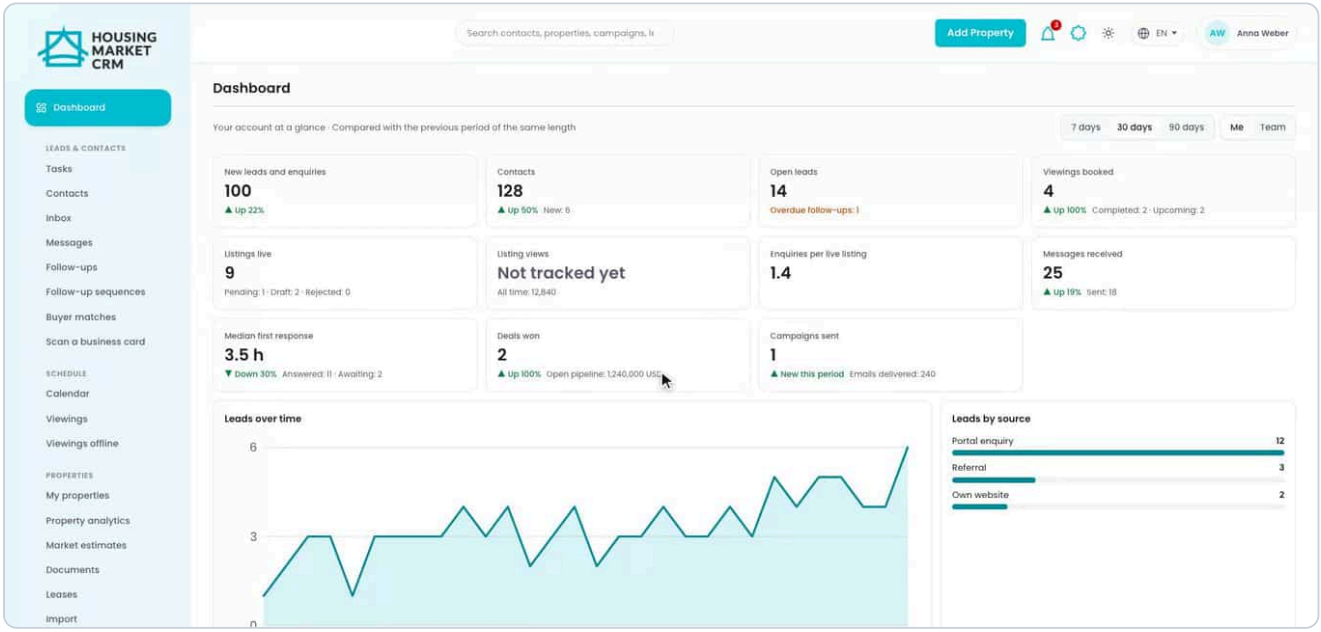
- ประเทศ ภูมิภาค และเมือง ซึ่งเป็นแหล่งที่มีผู้ชมมากที่สุด
- อุปกรณ์ ได้แก่ คอมพิวเตอร์ มือถือ หรือแท็บเล็ต
- แหล่งที่มาของการเข้าชม คือเขามาถึงประกาศได้อย่างไร

คุณเห็นเพียงจำนวนเท่านั้น ไม่เคยเห็นผู้ชมรายบุคคลหรือข้อมูลใดที่ระบุตัวเขาได้ ตัวเลขอัปเดตวันละครั้ง และในแพ็กเกจ Pro จะรวมอยู่ในรายงานในชื่อแบรนด์ที่คุณส่งให้เจ้าของทรัพย์

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ผู้ชมประกาศของฉันมาจากที่ใด**

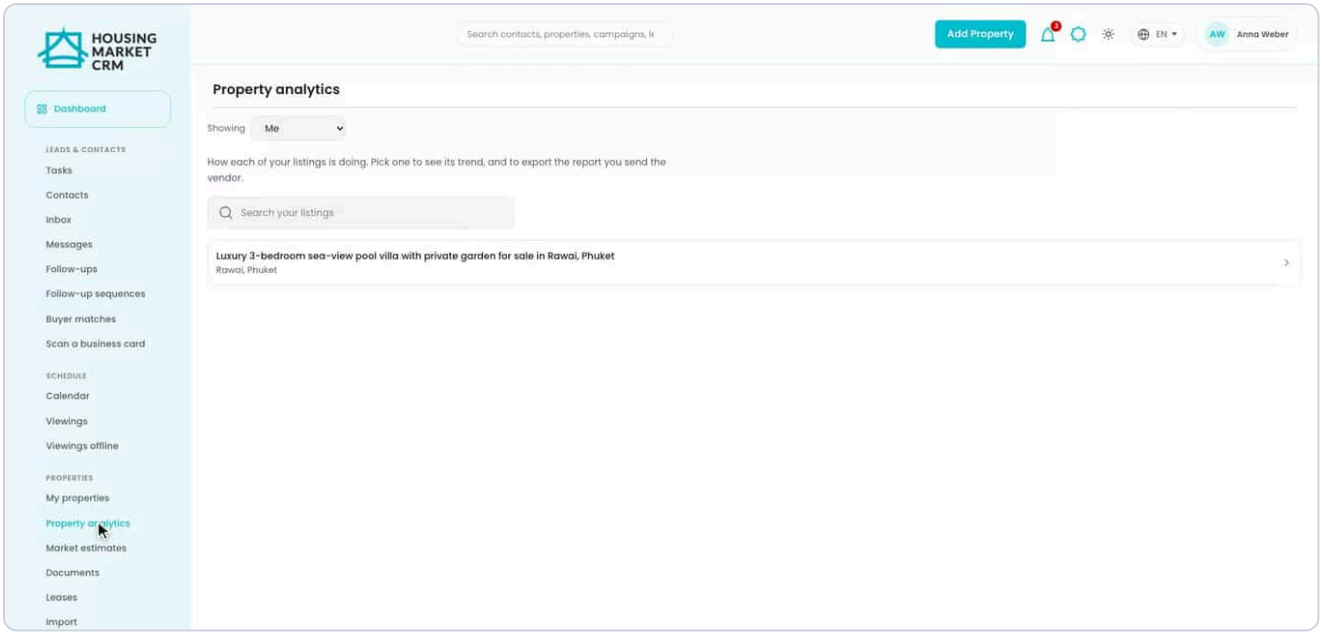
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



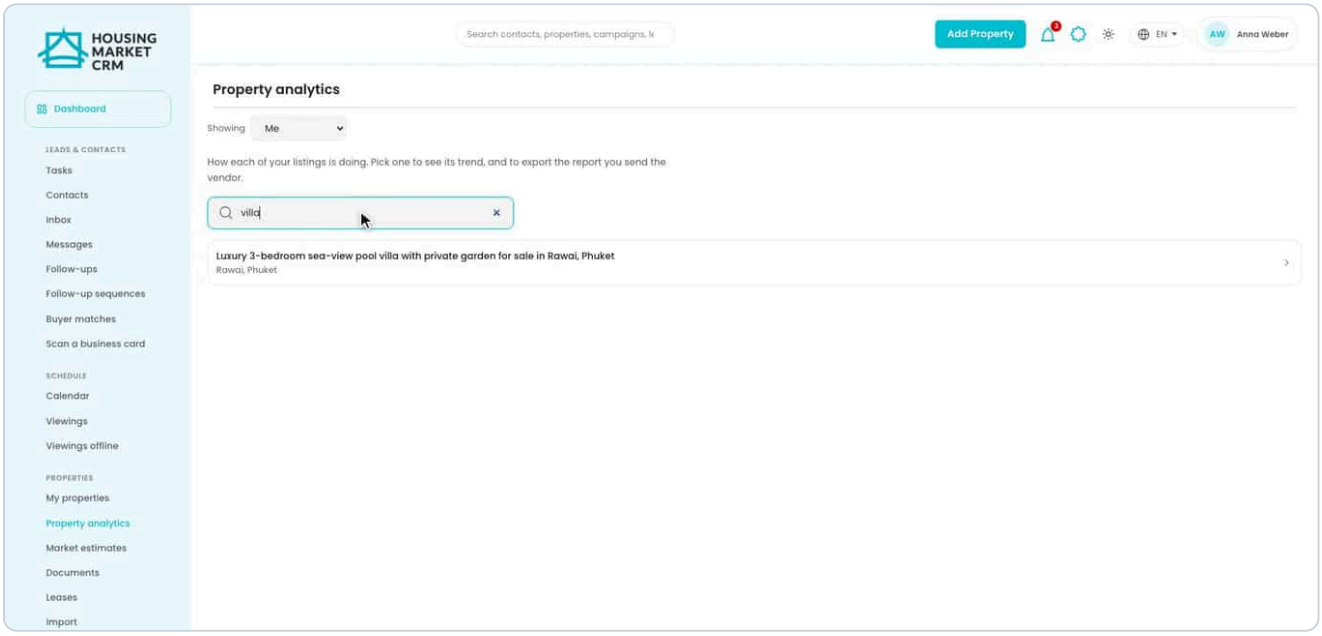
ภาพที่ 30.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Property analytics (การวิเคราะห์อสังหาริมทรัพย์) ในเมนูด้านซ้าย



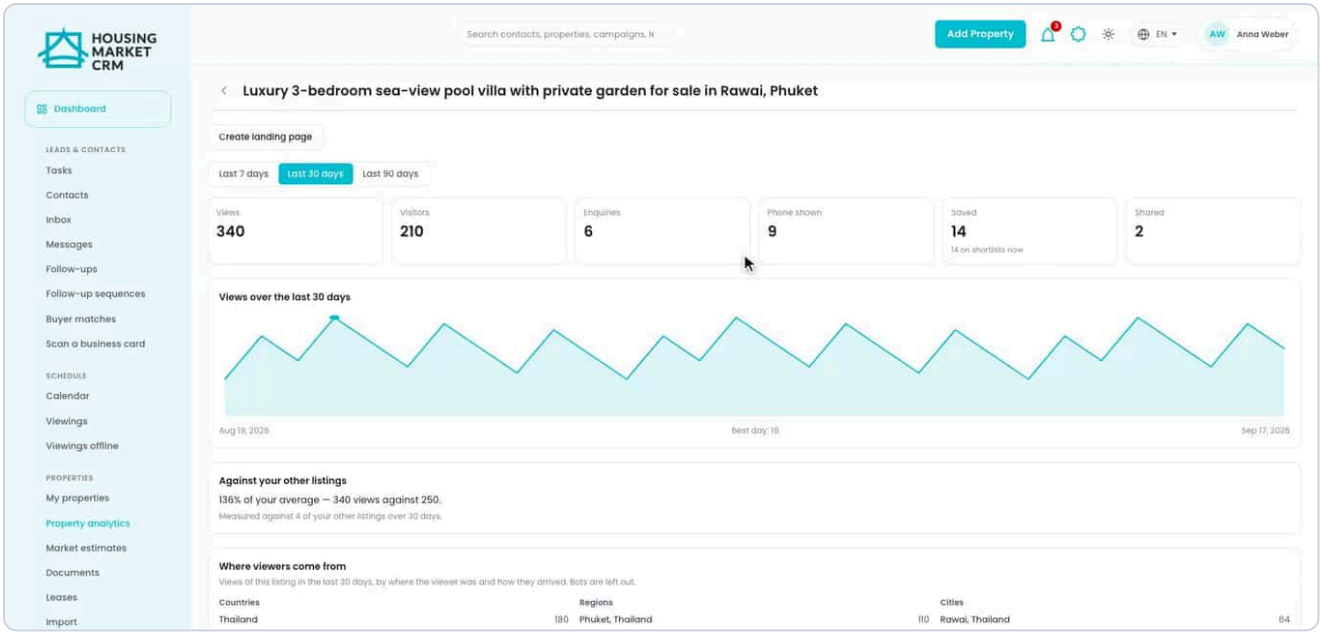
ภาพที่ 30.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ค้นหาประกาศของคุณ



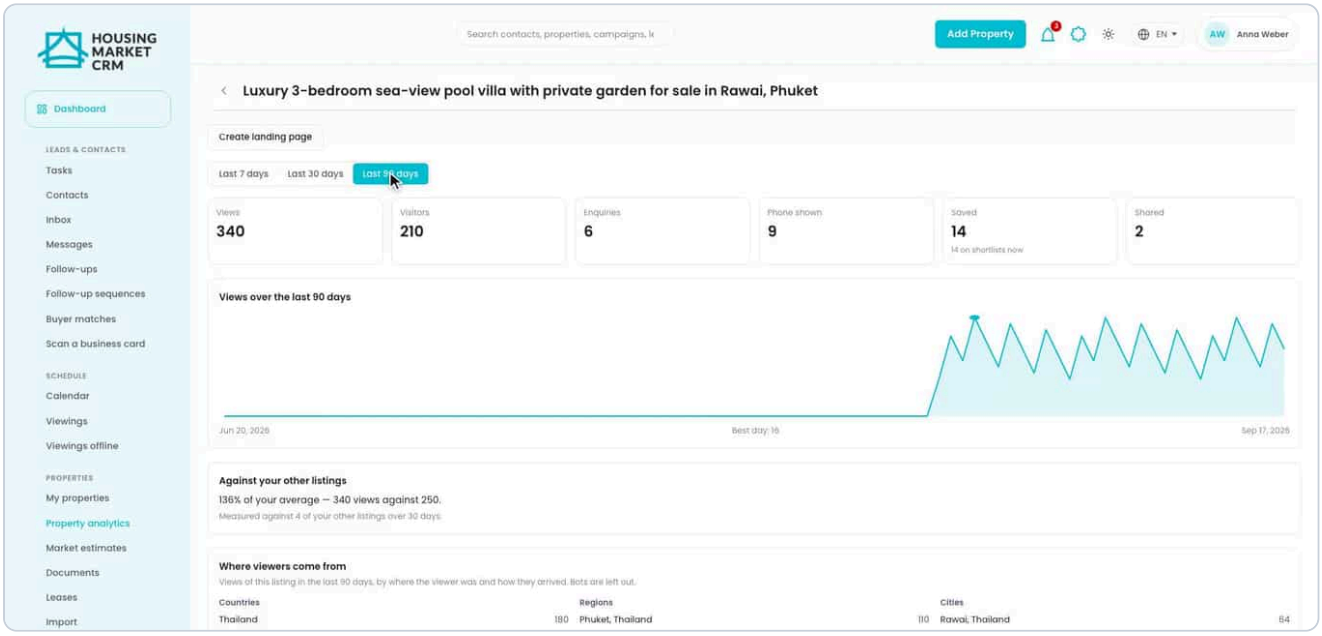
ภาพที่ 30.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เปิดประกาศหนึ่งเพื่อดูตัวเลข



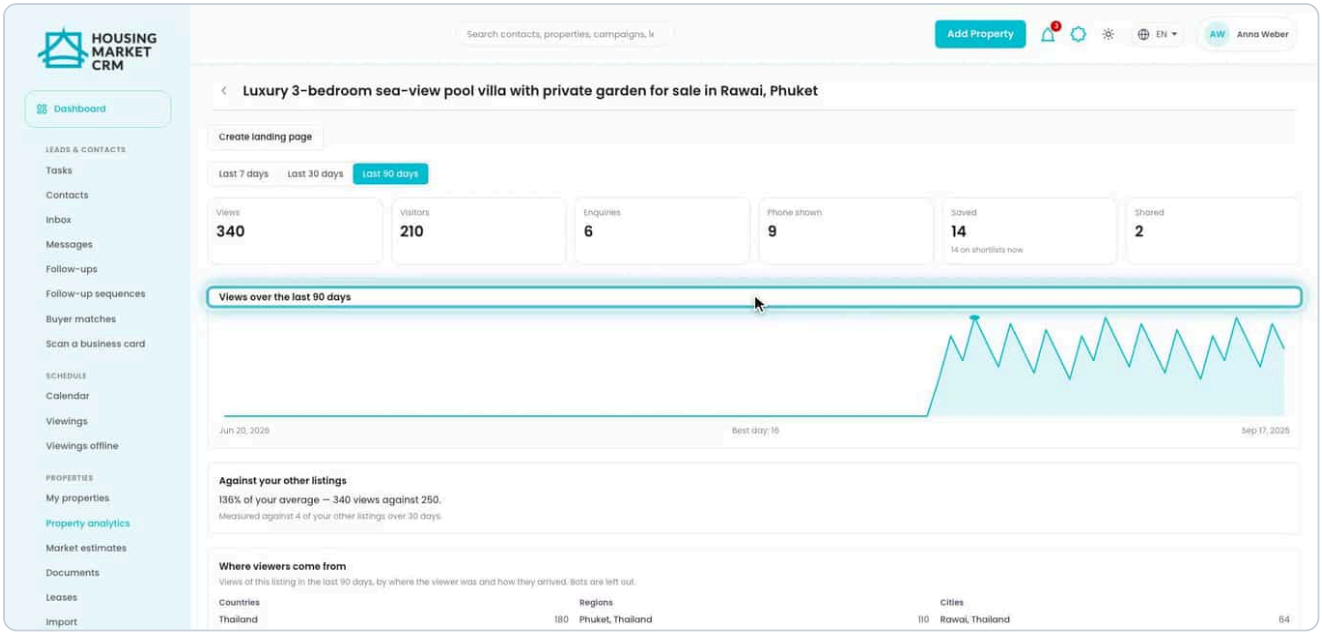
ภาพที่ 30.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 เลือกช่วงเวลา — 7, 30 หรือ 90 วัน



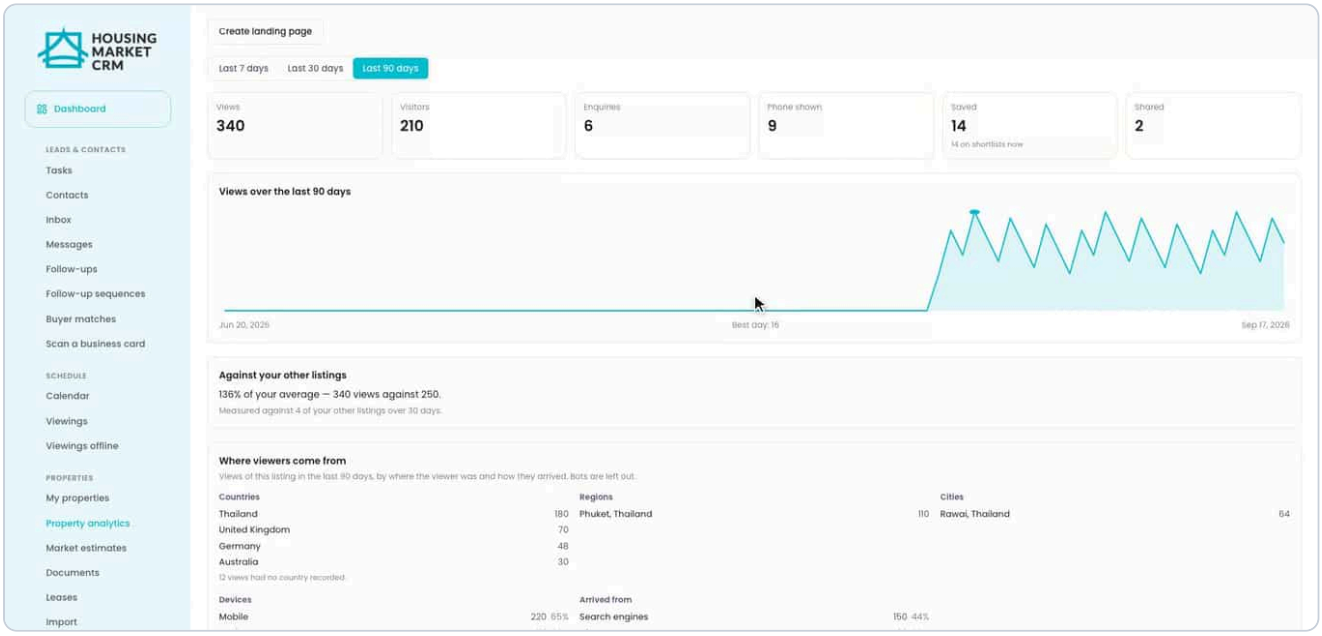
ภาพที่ 30.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 การเข้าชมและการสอบถามรายวัน



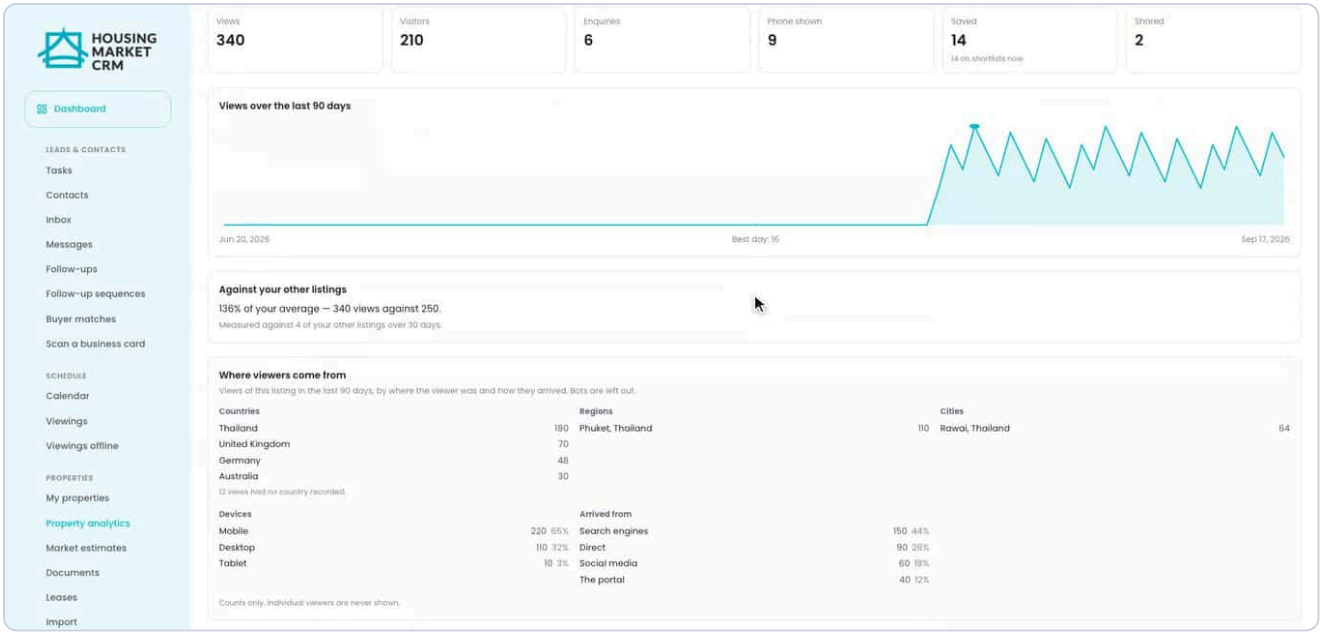
ภาพที่ 30.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 เปรียบเทียบกับประกาศอื่นของคุณ



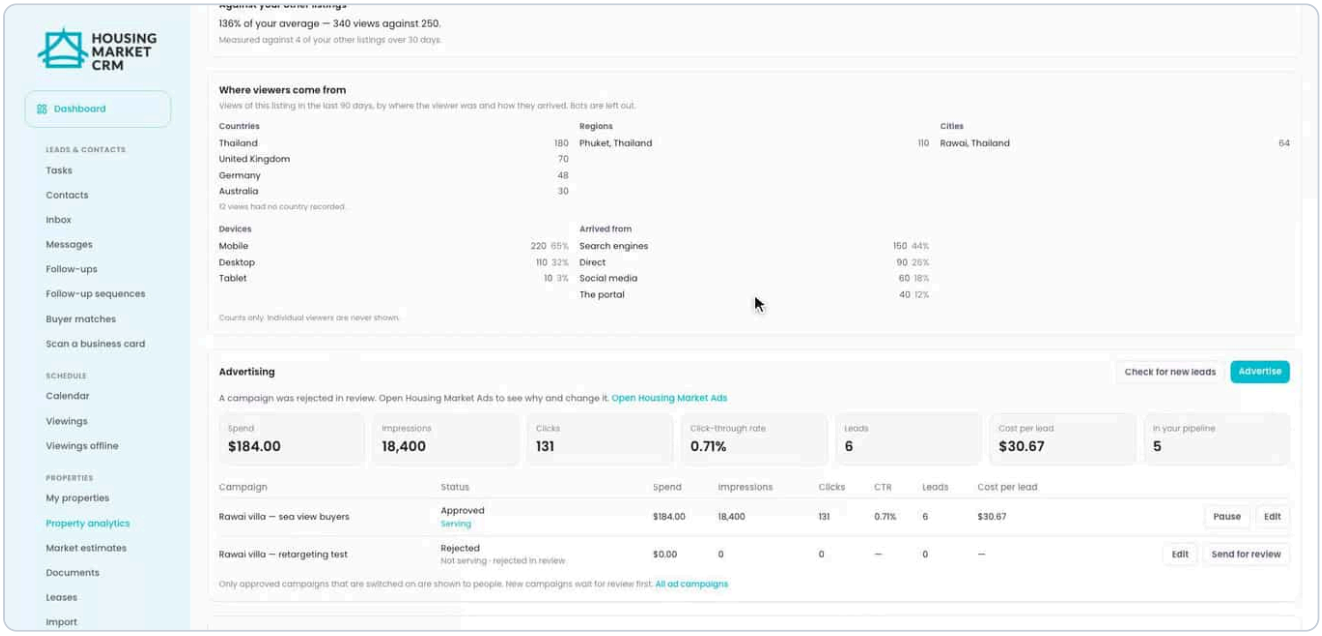
ภาพที่ 30.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 ดูประเทศ เมือง อุปกรณ์ และแหล่งที่มา



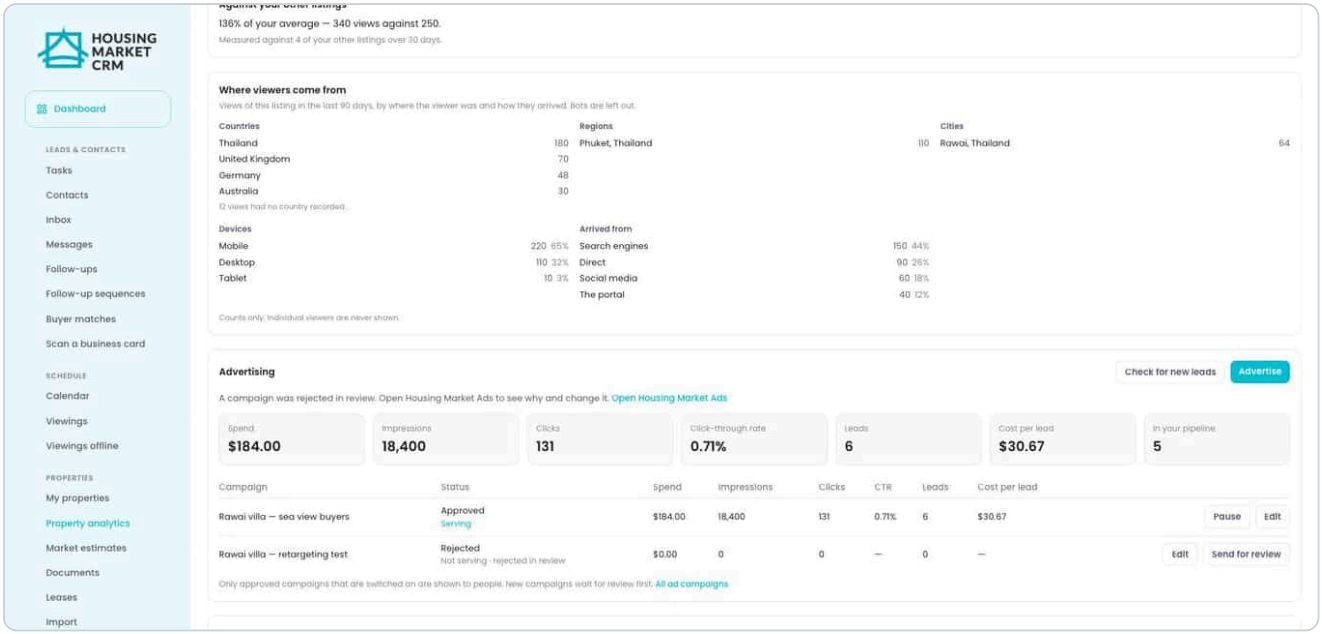
ภาพที่ 30.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 ส่งรายงานสำหรับเจ้าของทรัพย์ให้เจ้าของ



ภาพที่ 30.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 คลิก Download the report (ดาวน์โหลดรายงาน)



ภาพที่ 30.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

เคล็ดลับ

คุณได้รับตัวเลขรายวันของแต่ละประกาศในทุกแพ็กเกจ และในแพ็กเกจ Business ยังมีตารางอันดับทีม การคาดการณ์ไปป์ไลน์ และอีเมลรายสัปดาห์ถึงเจ้าของบัญชี

ศูนย์ช่วยเหลือ: ติดตามผลงานของฉันได้ไหม

31 บทที่ 31

อัปโหลดอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก

ส่วนเสริมแบบชำระเงิน | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

เลือก นำเข้าจากไฟล์ ใน อสังหาริมทรัพย์ของฉัน แล้วอัปโหลดไฟล์ CSV หรือไฟล์ฟีด XML ฟรีในทุกแพ็กเกจ อสังหาริมทรัพย์ที่นำเข้าทุกรายการจะเข้ามาเป็นฉบับร่าง และจะไม่มีสิ่งใดถูกเผยแพร่จนกว่าคุณจะเผยแพร่เอง

การนำเข้าอสังหาริมทรัพย์จากไฟล์ฟรีในทุกแพ็กเกจ รวมถึงแพ็กเกจฟรี และไม่ต้องซื้ออะไรก่อน บัญชีที่มีส่วนเสริม Importer อยู่แล้วยังคงใช้ได้เหมือนเดิม

- ในแถบด้านข้าง เปิด อสังหาริมทรัพย์ของฉัน แล้วเลือก นำเข้าจากไฟล์
- เลือกไฟล์ ได้แก่ ไฟล์ CSV หรือไฟล์ที่คั่นด้วยแท็บ หรือฟีดอสังหาริมทรัพย์แบบ XML เช่น ฟีดของ Kyero สูงสุด 5,000 แถวต่อไฟล์
- จับคู่แต่ละช่องข้อมูลกับคอลัมน์ในไฟล์ หรือเลือก ไม่มีในไฟล์ ชื่อประกาศเป็นข้อมูลที่จำเป็น
- เลือก นำเข้าอสังหาริมทรัพย์ แล้วอ่านผลลัพธ์

ที่นี่ไม่รองรับไฟล์ Excel ให้บันทึกสเปรดชีตเป็น CSV ก่อน หรือใช้ นำเข้ารายการที่มีอยู่ ซึ่งอ่านไฟล์ CSV และ Excel ได้ และยังอ่านฟีดของคุณหนึ่งครั้งจากลิงก์ได้ด้วย ฟรีเช่นกัน ส่วนการอัปเดตประกาศของคุณให้ตรงกับฟีดโดยอัตโนมัติทุกวัน เป็นการสมัครสมาชิกแบบชำระเงินแยกต่างหาก คือ XML API Sync

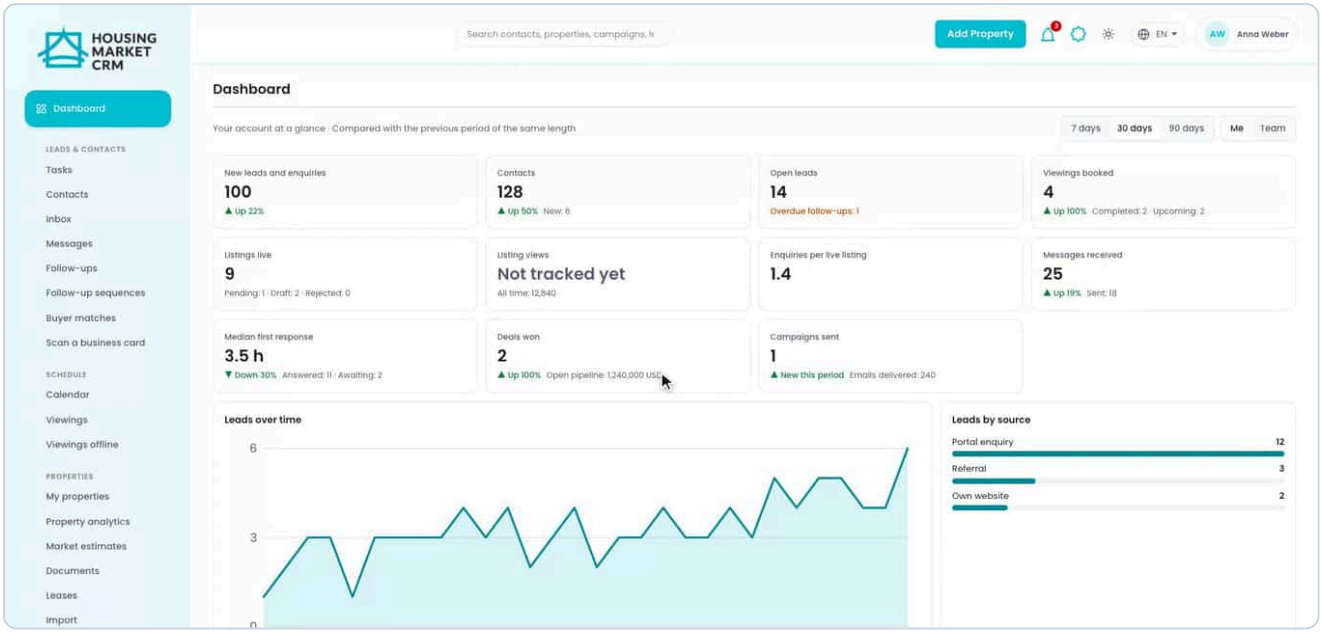
อสังหาริมทรัพย์ที่นำเข้าทุกรายการเป็นแบบร่าง คอลัมน์สำหรับเผยแพร่ในไฟล์จะถูกละเว้น จึงไม่มีสิ่งใดขึ้นไปบนพอร์ทัล จนกว่าคุณจะเผยแพร่อสังหาริมทรัพย์แต่ละรายการเองจาก อสังหาริมทรัพย์ของฉัน

ส่วนนี้ใช้สำหรับประกาศอสังหาริมทรัพย์ รายชื่อติดต่อ ลีด และดีลจาก CRM อื่นใช้เครื่องมือ นำเข้า ซึ่งฟรีในทุกแพ็กเกจเช่นกัน — ดู "ฉันนำเข้าข้อมูลจาก CRM อื่นได้ไหม"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ฉันนำเข้าอสังหาริมทรัพย์จากไฟล์ได้อย่างไร**

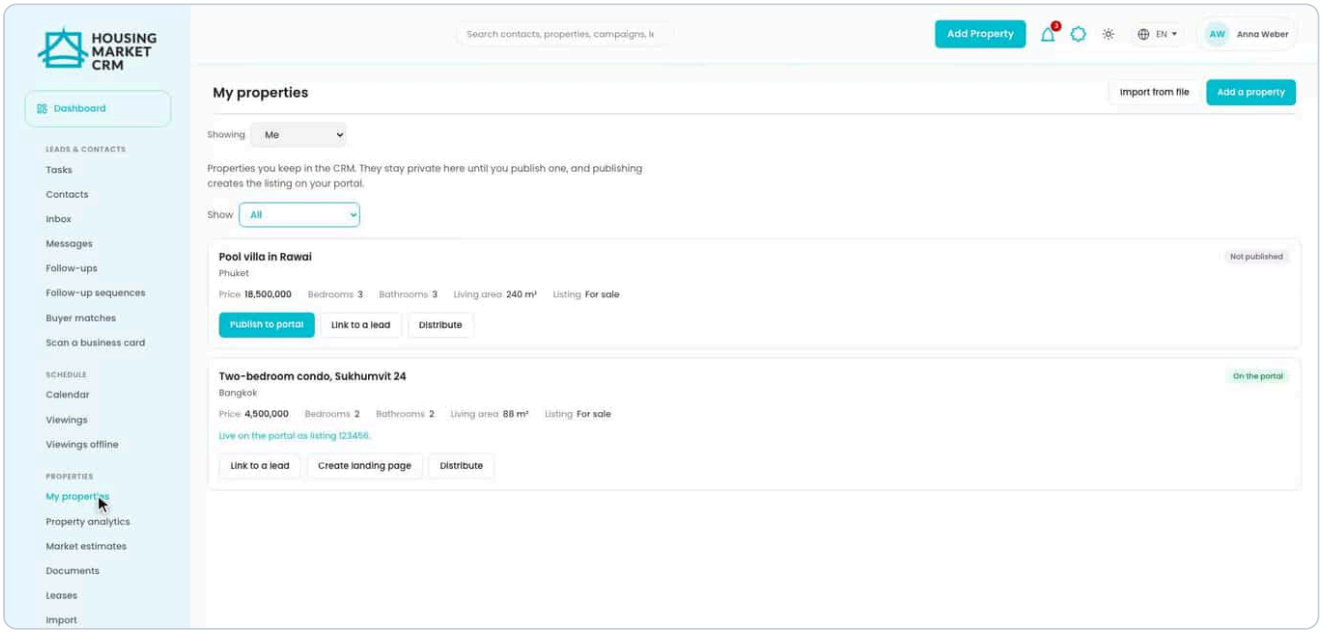
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



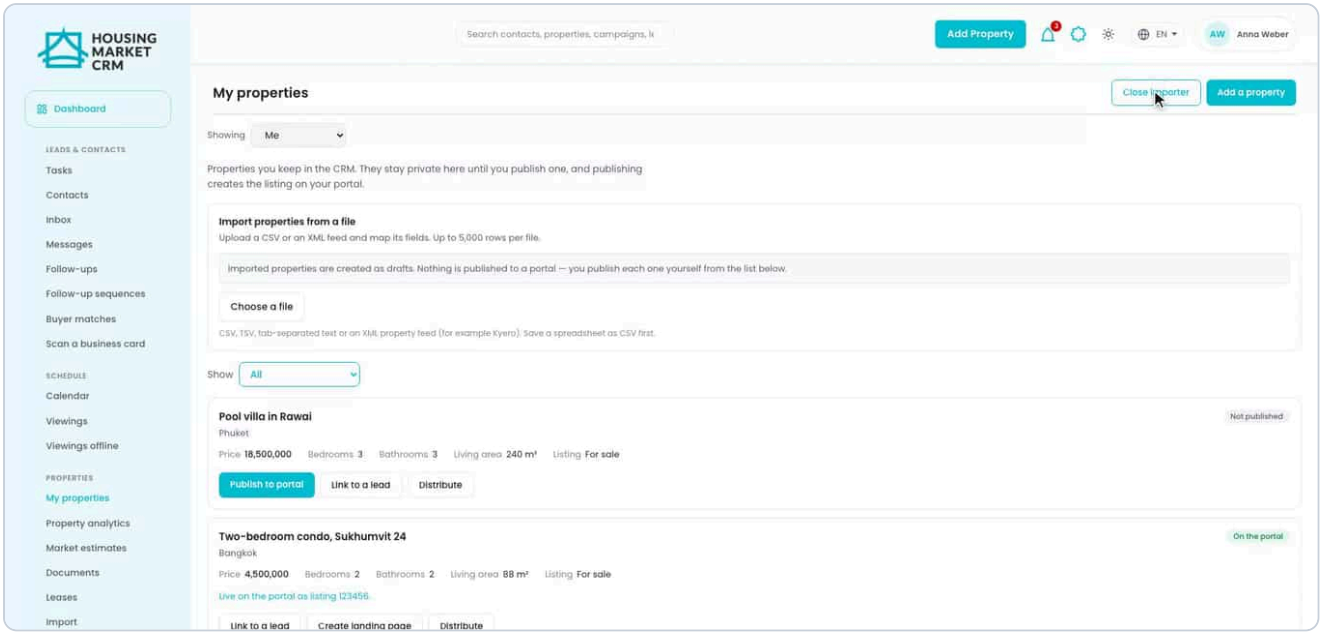
ภาพที่ 31.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก My properties ในเมนูด้านซ้าย



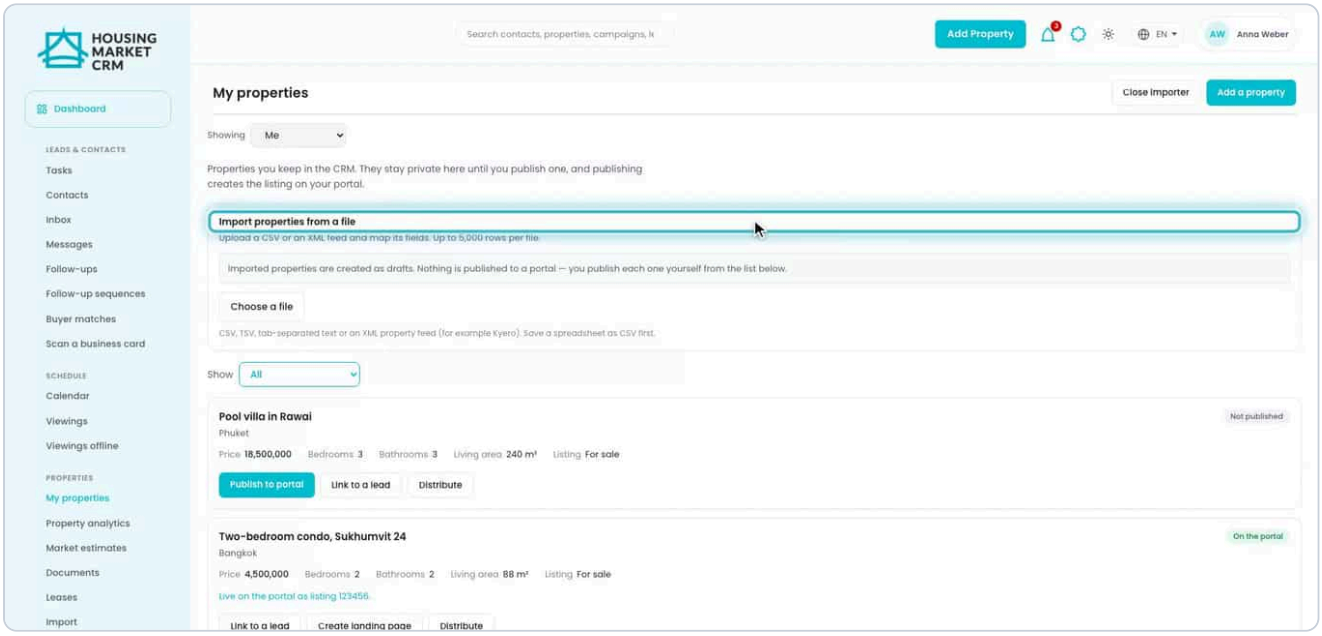
ภาพที่ 31.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 คลิก Import from file



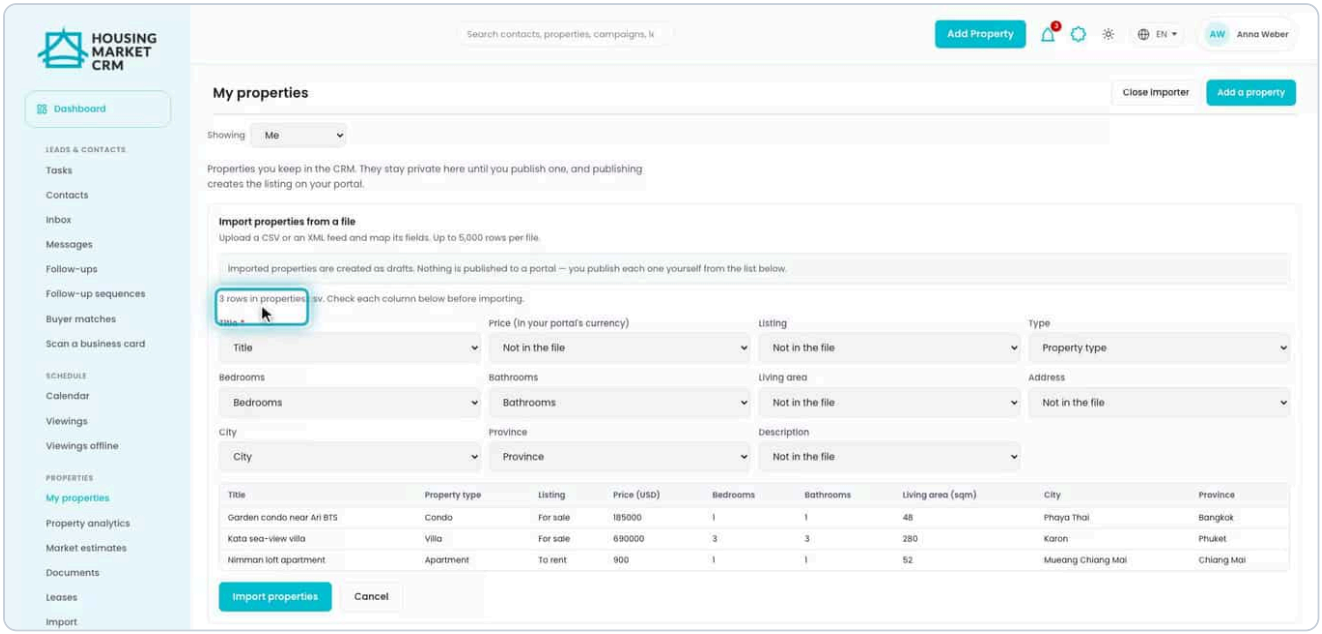
ภาพที่ 31.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 นำเข้าประกาศจำนวนมากพร้อมกันจากไฟล์ CSV



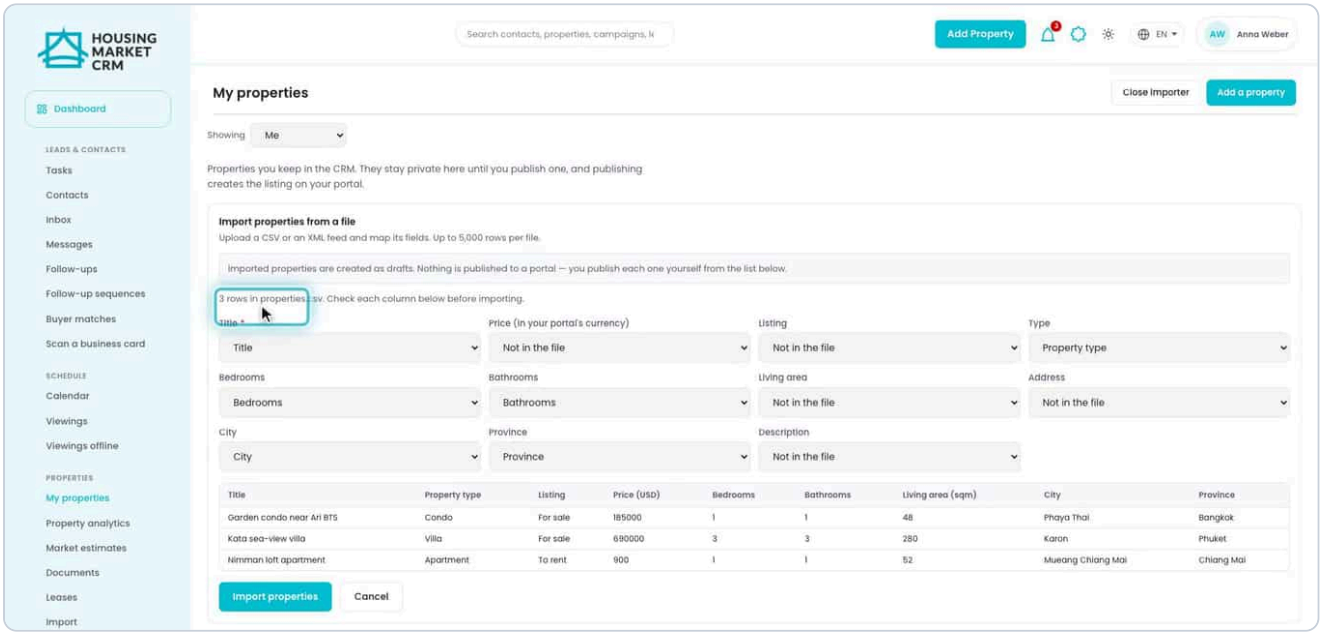
ภาพที่ 31.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 คลิก Choose a file



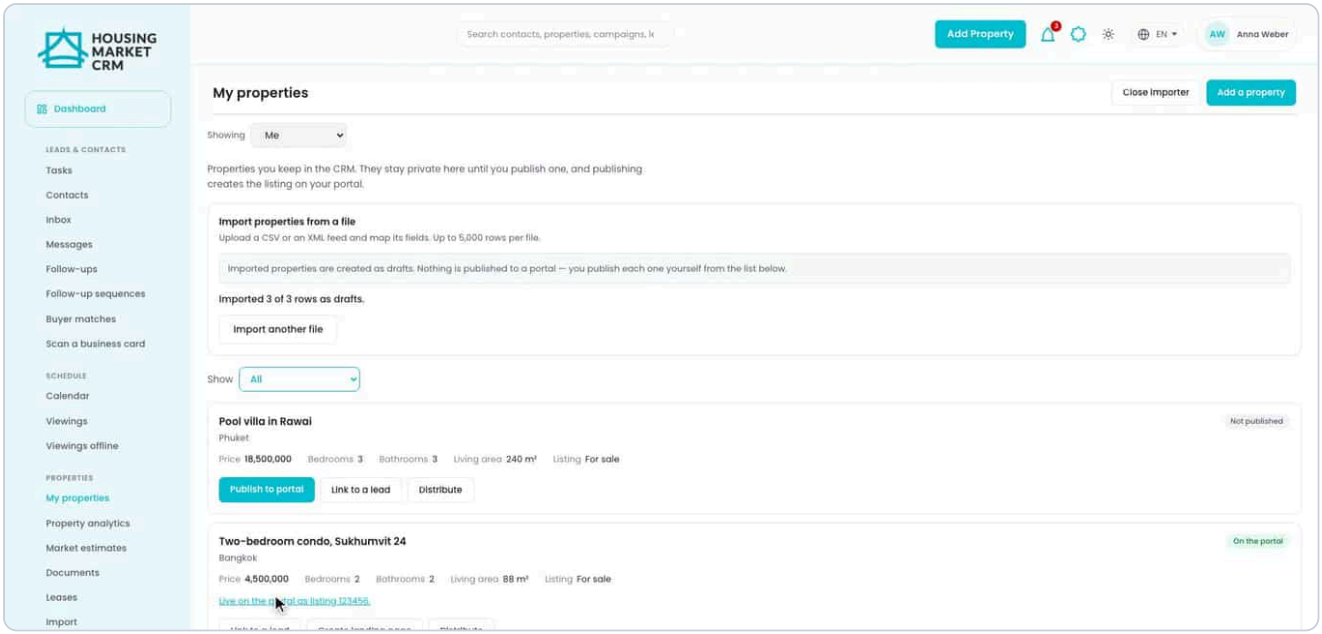
ภาพที่ 31.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 ตรวจสอบว่าแต่ละคอลัมน์ตรงกับฟิลด์ที่ถูกต้อง



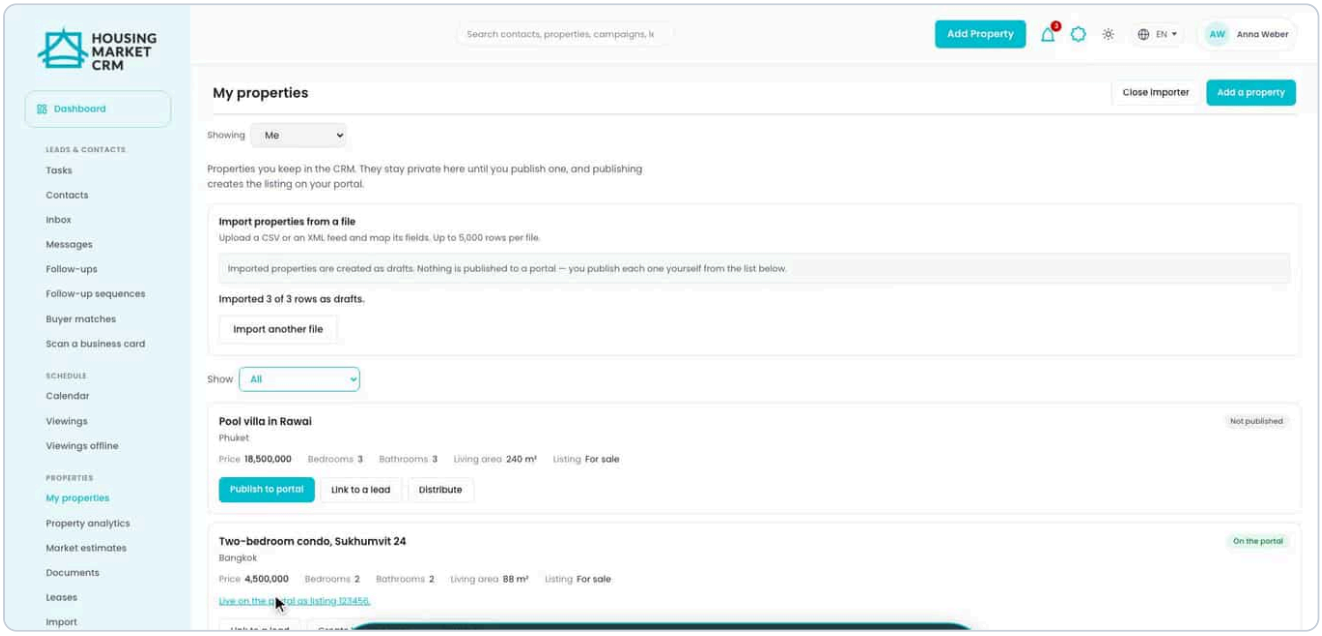
ภาพที่ 31.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 คลิก Import properties



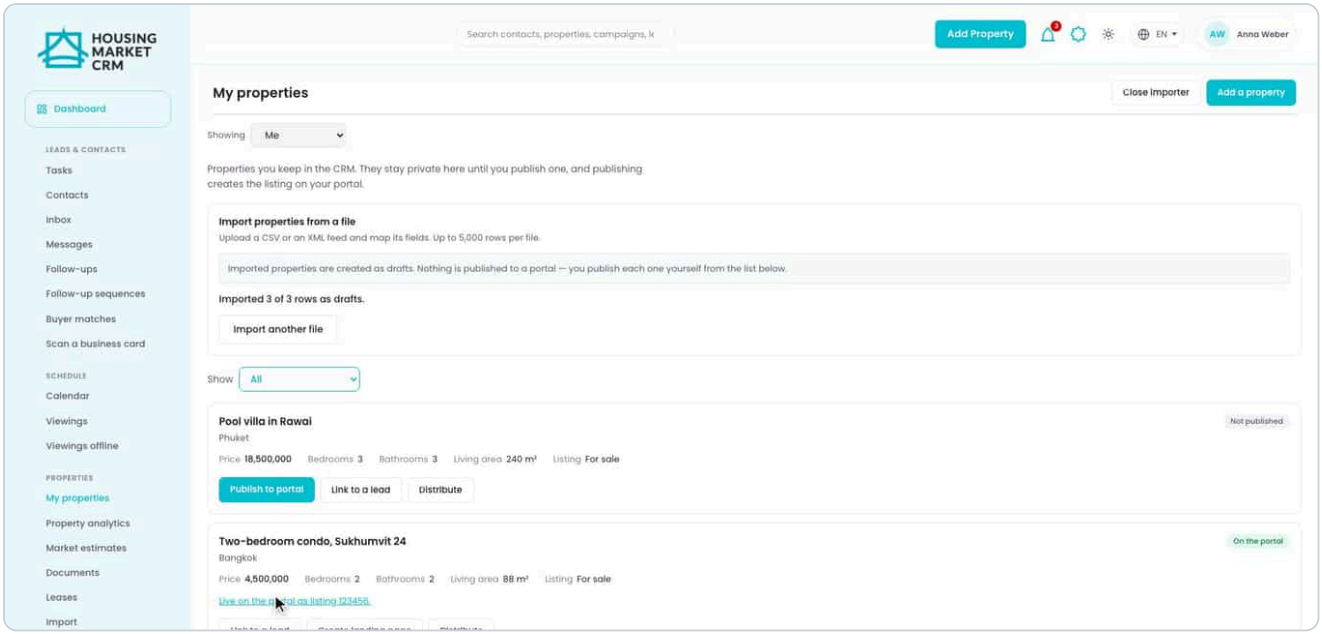
ภาพที่ 31.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 ประกาศที่นำเข้าจะเป็นฉบับร่าง — ยังไม่มีการเผยแพร่



ภาพที่ 31.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 ส่วนเสริม Importer ราคา $29 ต่อเดือน ทุกแพ็กเกจ



ภาพที่ 31.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

จะอัปเกรด เพิ่มผู้ใช้ หรือยกเลิกได้อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

32 บทที่ 32

AI Listing Writer

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Pro ปุ่ม เขียนด้วย AI บนแบบฟอร์มอสังหาริมทรัพย์จะร่างรายละเอียดจากข้อมูลที่คุณกรอก ในภาษาของพอร์ทัลของคุณ คุณอ่าน แก้ไข และบันทึกเอง

- เปิด เพิ่มอสังหาริมทรัพย์ หรือแก้ไขอสังหาริมทรัพย์ที่ยังไม่เผยแพร่
- กรอกรายละเอียด — ประเภท จังหวัดและเมือง ราคา ห้องนอน ห้องน้ำ พื้นที่ใช้สอย และขายหรือให้เช่า
- ใต้ รายละเอียด ให้เลือก เขียนด้วย AI
- อ่านฉบับร่าง แก้ไข แล้วเลือก บันทึกเป็นแบบร่าง หรือ เผยแพร่

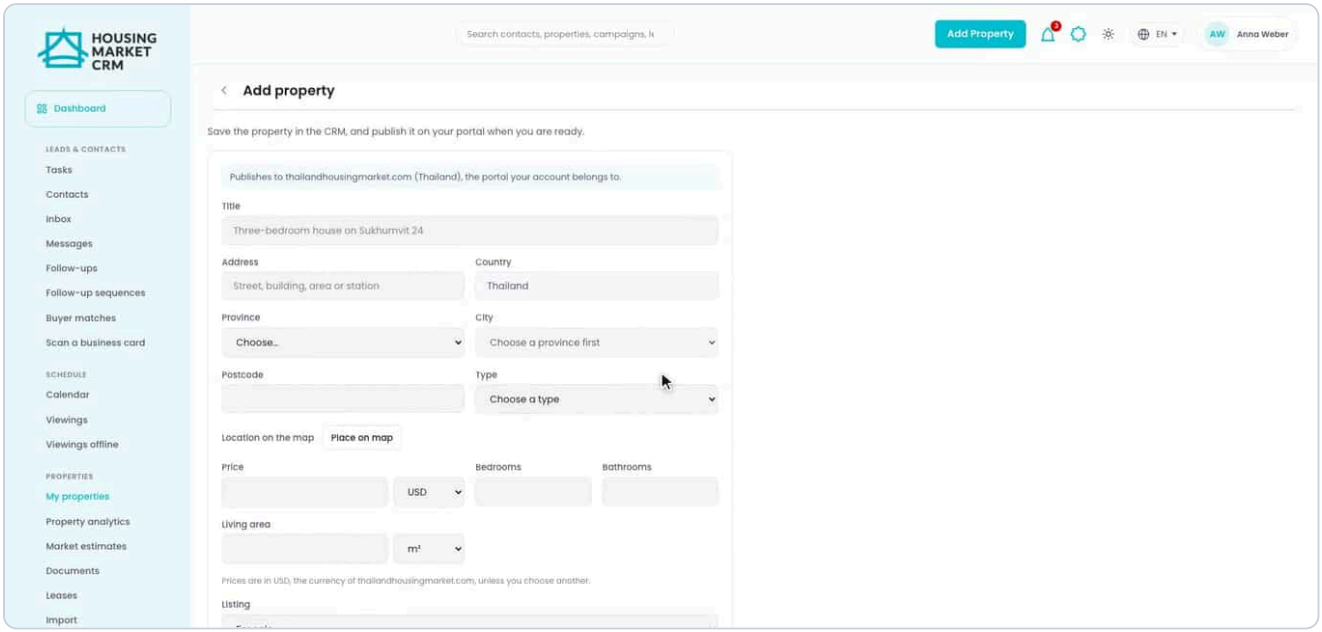
ฉบับร่างเขียนด้วยภาษาหลักของพอร์ทัลของคุณ และใส่ไว้ในช่อง รายละเอียด หากช่อง ชื่อประกาศ ว่างอยู่ ระบบจะเสนอชื่อให้ด้วย จะไม่มีการบันทึกหรือเผยแพร่สิ่งใดจนกว่าคุณจะเลือกเอง รายละเอียดที่ร่างขึ้นผ่านขั้นตอนเดียวกันทุกประการกับรายละเอียดที่คุณพิมพ์เอง ฟีเจอร์นี้เป็นส่วนหนึ่งของ Pro ในแพ็กเกจฟรีปุ่มจะแสดงรูปแม่กุญแจ

ระบบเขียนจากสิ่งที่คุณกรอกเท่านั้น ฉบับร่างที่กล่าวถึงตัวเลขที่ไม่มีในรายละเอียดอสังหาริมทรัพย์จะถูกทิ้ง และแบบฟอร์มจะแจ้งให้ทราบ — ให้เพิ่มรายละเอียดนั้นแล้วลองอีกครั้ง หากแบบฟอร์มแจ้งว่าผู้ช่วยเขียนด้วย AI ไม่พร้อมใช้งานหรือไม่ตอบสนอง แสดงว่าไม่มีการสร้างข้อความใด ให้ลองอีกครั้งในอีกสักครู่

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ผู้ช่วยเขียนประกาศด้วย AI ทำงานอย่างไร**

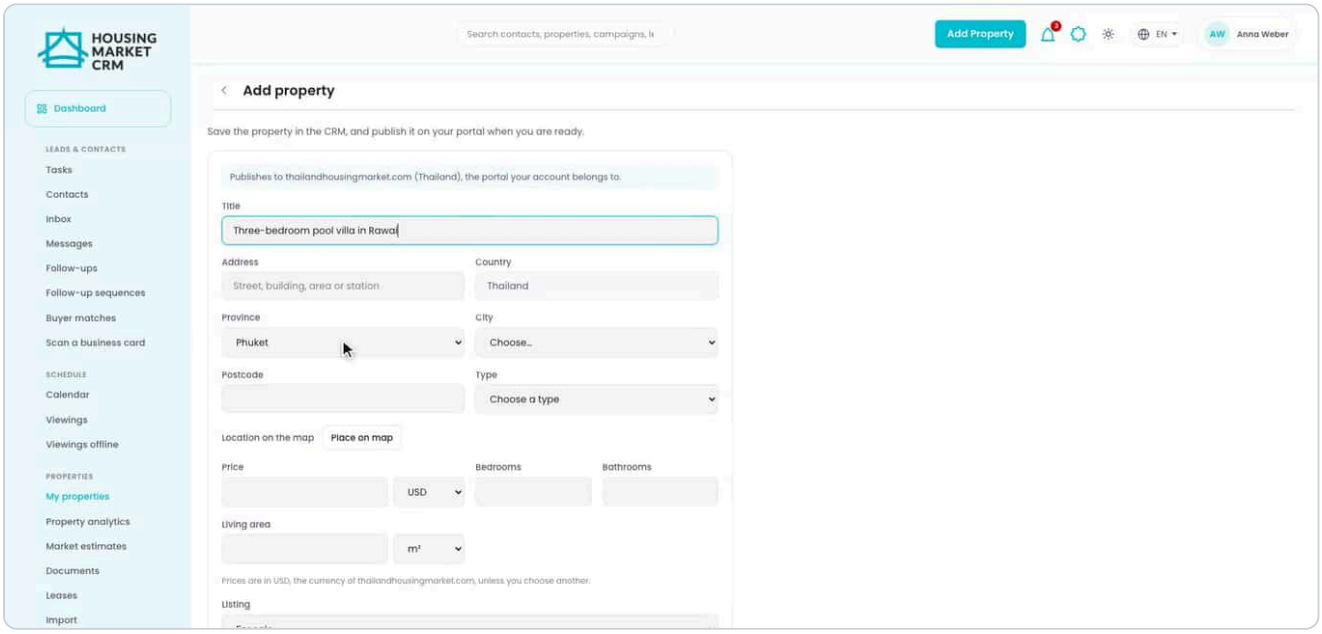
ทีละขั้นตอน

1 เปิด Add property (เพิ่มอสังหาริมทรัพย์)



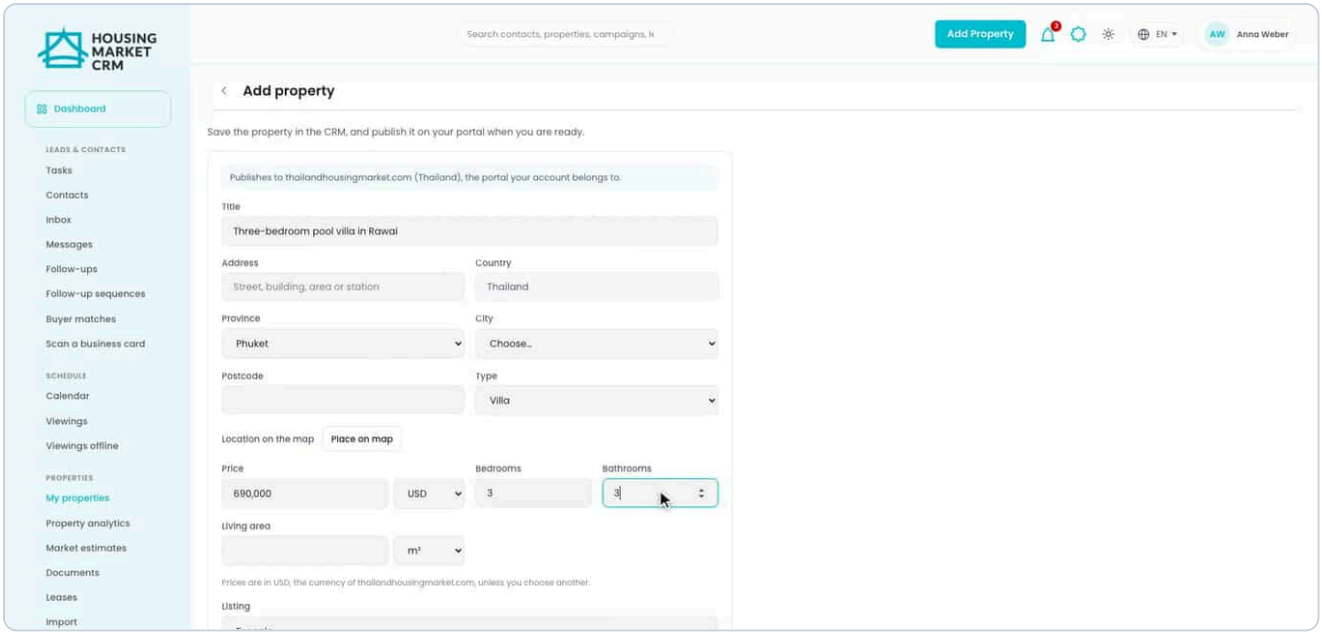
ภาพที่ 32.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 กรอกรายละเอียดประกาศก่อน



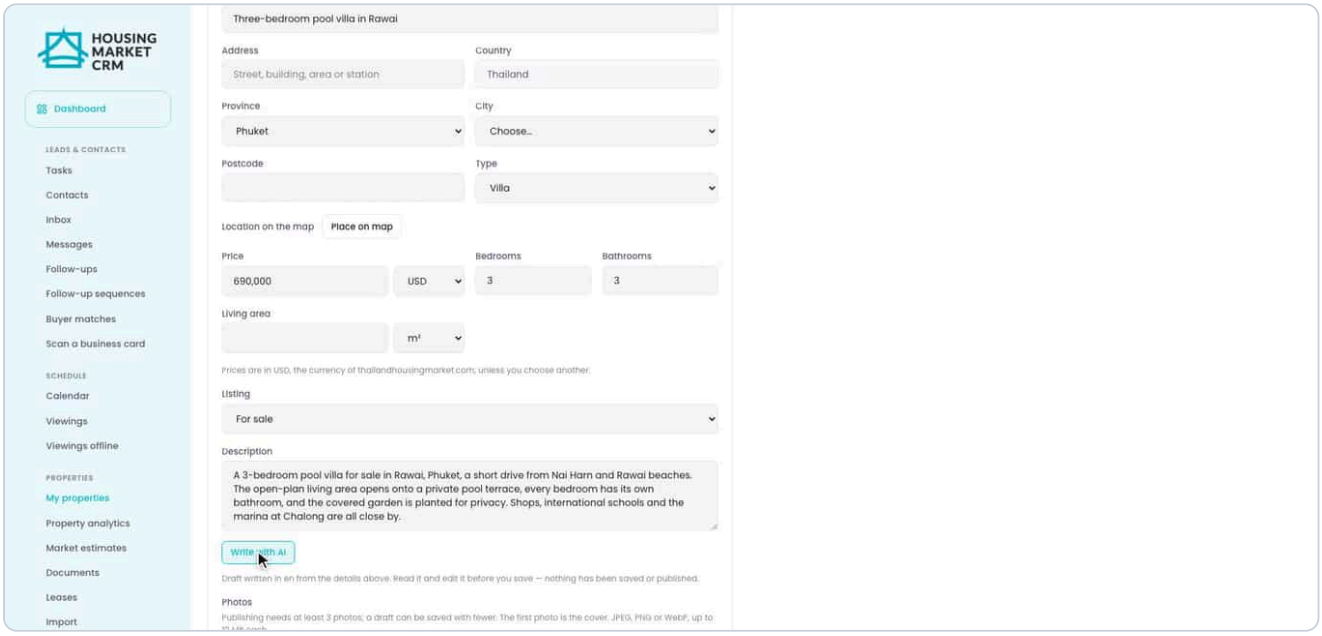
ภาพที่ 32.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ประเภท ที่ตั้ง จำนวนห้อง และราคา ช่วยได้ทั้งหมด



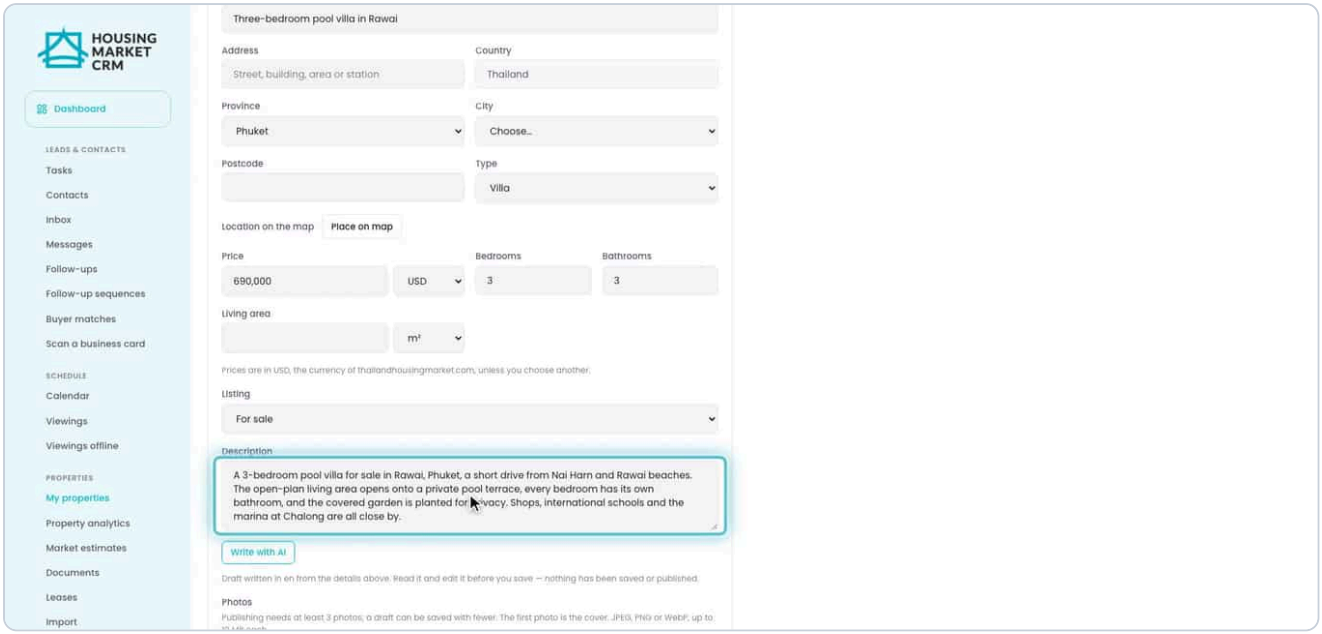
ภาพที่ 32.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 คลิก Write with AI



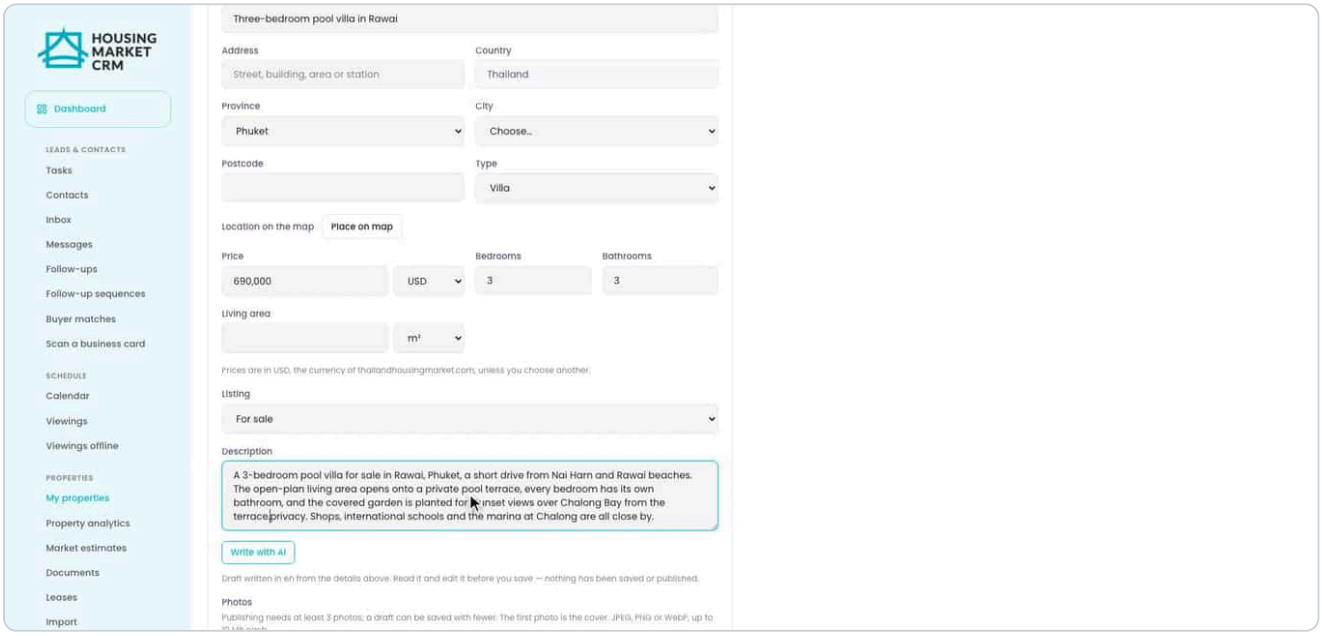
ภาพที่ 32.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 ข้อความที่ร่างจะปรากฏในช่อง



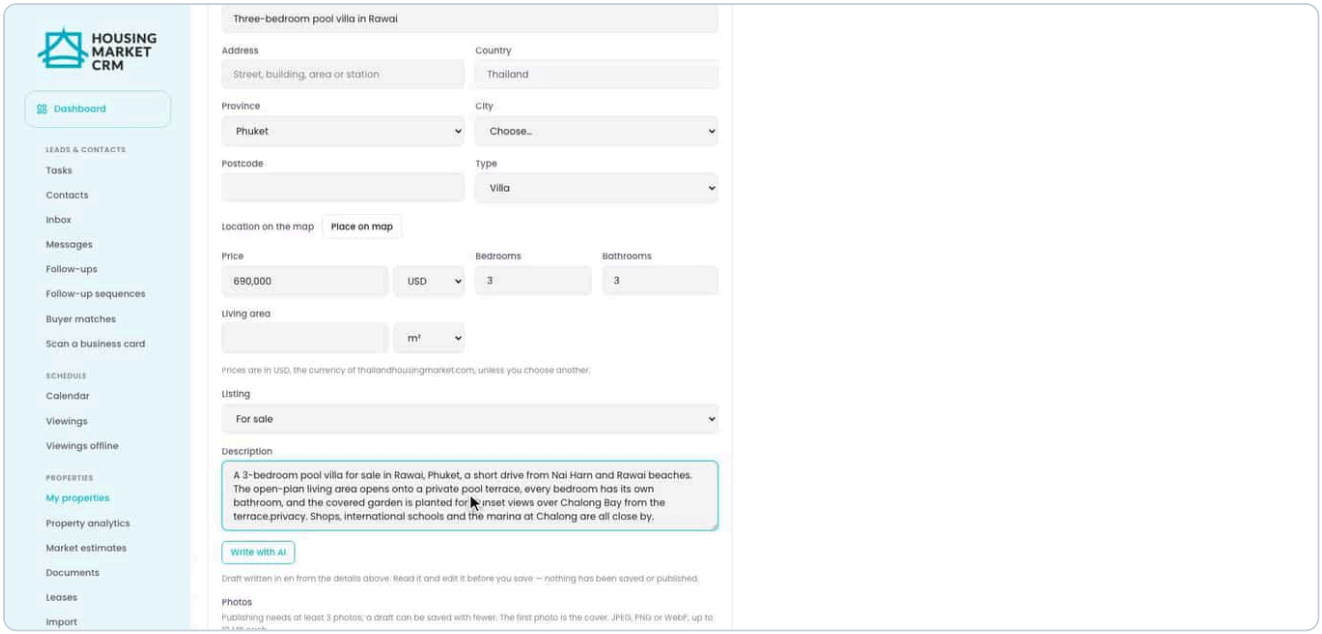
ภาพที่ 32.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 อ่านแล้วเพิ่มรายละเอียดของคุณเอง



ภาพที่ 32.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 ยังไม่บันทึกจนกว่าคุณจะบันทึกหรือเผยแพร่



ภาพที่ 32.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

จะเพิ่มอสังหาริมทรัพย์ใน CRM ได้อย่างไร — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-add-a-property

33 บทที่ 33

เพิ่มการมองเห็นประกาศ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

การซื้อครั้งเดียวในราคา 19 USD ที่ยกประกาศที่เผยแพร่แล้วของคุณหนึ่งรายการให้ขึ้นไปอยู่เหนือผลค้นหาปกติในการค้นหาอสังหาริมทรัพย์ของพอร์ทัลนั้นเป็นเวลาเจ็ดวัน เป็นตำแหน่งทรัพย์แนะนำของพอร์ทัลเอง ซื้อได้จากภายใน CRM ต้องมี Pro

การดันประกาศยกประกาศของคุณเองหนึ่งรายการให้ขึ้นไปอยู่เหนือผลค้นหาปกติในการค้นหาอสังหาริมทรัพย์บนพอร์ทัลที่ประกาศนั้นอยู่ เป็นเวลาเจ็ดวัน เป็นตำแหน่งทรัพย์แนะนำที่พอร์ทัลมีอยู่แล้ว ขายจากภายใน CRM เป็นครั้งแรกแทนที่จะขายจากพอร์ทัลเท่านั้น

สิ่งที่มันไม่ใช่

นี่ไม่ใช่ Housing Market Ads ตัว Ads เป็นผลิตภัณฑ์แยกที่มีแคมเปญ งบประมาณ และรายงาน และไม่ได้กำหนดลำดับของการค้นหาอสังหาริมทรัพย์ในพอร์ทัลเลย การดันประกาศที่สร้างเป็นแคมเปญของ Ads จึงจะรับเงินของคุณไปแล้วไม่ขยับอะไรเลย การดันประกาศเขียนตำแหน่งทรัพย์แนะนำของพอร์ทัลเอง และไม่ทำอะไรอื่น

ไม่ใช่ตราสัญลักษณ์นายหน้าที่ยืนยันแล้ว และไม่ใช่นายหน้าแนะนำ สองอย่างนั้นเกี่ยวกับตัวคุณ สิ่งนี้เกี่ยวกับทรัพย์หนึ่งรายการ

ตำแหน่งนี้ทำงานอย่างไร

พอร์ทัลแต่ละแห่งเก็บตำแหน่งทรัพย์แนะนำไว้จำนวนน้อย และเปิดอยู่เพียงสามตำแหน่งในเวลาหนึ่งสำหรับการค้นหาประเภทที่การดันประกาศไปวางอยู่ หากทั้งสามตำแหน่งถูกใช้อยู่เมื่อคุณซื้อ การดันประกาศของคุณจะเข้าคิว และการหมุนเวียนของพอร์ทัลเองจะพามันขึ้นมา มันไม่ผลักตำแหน่งที่นายหน้ารายอื่นจ่ายเงินไว้ออกไป และตำแหน่งไม่เคยถูกยึดจากคนที่จ่ายเงินไว้แล้ว

ดันได้เฉพาะประกาศที่ขึ้นอยู่บนพอร์ทัลแล้ว จึงต้องเผยแพร่ก่อน ประกาศที่เป็นทรัพย์แนะนำอยู่แล้ว หรือกำลังรอตำแหน่งอยู่แล้ว ดันไม่ได้จนกว่าเรื่องนั้นจะจบลง และหนึ่งประกาศรับการดันได้ครั้งละหนึ่งรายการ

การดันประกาศทำงานเจ็ดวันและลงเองเมื่อครบ ไม่มีอะไรให้ยกเลิก ตำแหน่งสิ้นสุดด้วยตัวเอง และค่าใช้จ่ายไม่เคยถูกคืนกลางทาง

ราคาเท่าใด

เป็นค่าใช้จ่ายครั้งเดียวในอัตราคงที่ 19 USD สำหรับเจ็ดวันนั้น ไม่ใช่ค่าคอมมิชชัน ไม่ใช่ส่วนแบ่งจากราคาที่ทรัพย์ขายได้ และไม่ใช่การสมัครใช้งานรายงวด คิดเป็น USD เหมือนทุกอย่างใน Housing Market Group หน้า ดันประกาศ จะแสดงราคาก่อนที่คุณจะชำระเงิน และราคานั้นคือจำนวนเงินที่หน้าชำระเงินเรียกเก็บ

การดันประกาศต้องมี Pro เป็นส่วนเสริมแบบชำระเงินบนแพ็กเกจที่ชำระเงินอยู่แล้ว การมี Pro ไม่ได้รวมการดันประกาศมาให้ และการซื้อการดันประกาศก็ไม่ได้ทำให้คุณได้ Pro

วิธีซื้อ

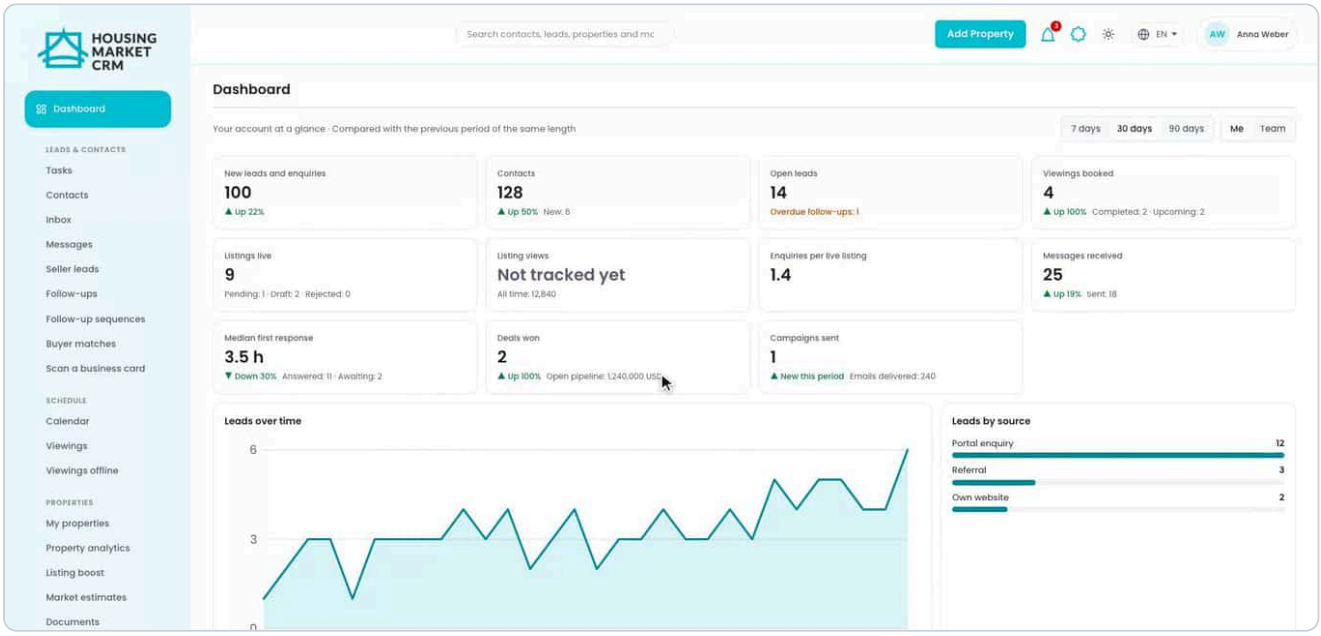
- เลือก ดันประกาศ ในเมนูด้านซ้าย ประกาศของคุณที่เผยแพร่อยู่บนพอร์ทัลจะแสดงอยู่ที่นั่น
- เลือก ดันประกาศนี้ ข้างประกาศที่คุณต้องการ ระบบจะพาคุณไปยังหน้าชำระเงินที่ปลอดภัย หากคุณออกจากหน้านั้นโดยไม่ชำระเงิน จะไม่มีการเรียกเก็บเงินใด ๆ
- เมื่อชำระเงินสำเร็จ ประกาศจะแสดง ใช้งานอยู่ และวันที่การดันประกาศสิ้นสุด — หรือหากตำแหน่งทรัพย์แนะนำทั้งสามตำแหน่งถูกใช้อยู่ จะแสดงว่ากำลังรอช่องประกาศแนะนำที่ว่างบนพอร์ทัล
- การดันที่คุณซื้อไว้ แสดงการดันประกาศทุกรายการพร้อมวันที่ เพื่อให้คุณดูได้ว่าแต่ละรายการทำงานเมื่อใด

หากหน้านี้แจ้งว่าขณะนี้ยังไม่เปิดขายการดันประกาศ แปลว่าซื้อการดันประกาศไม่ได้ในตอนนั้น ประกาศของคุณไม่มีปัญหาใด ๆ และยังไม่มีการเรียกเก็บเงิน

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **การดันประกาศคืออะไร**

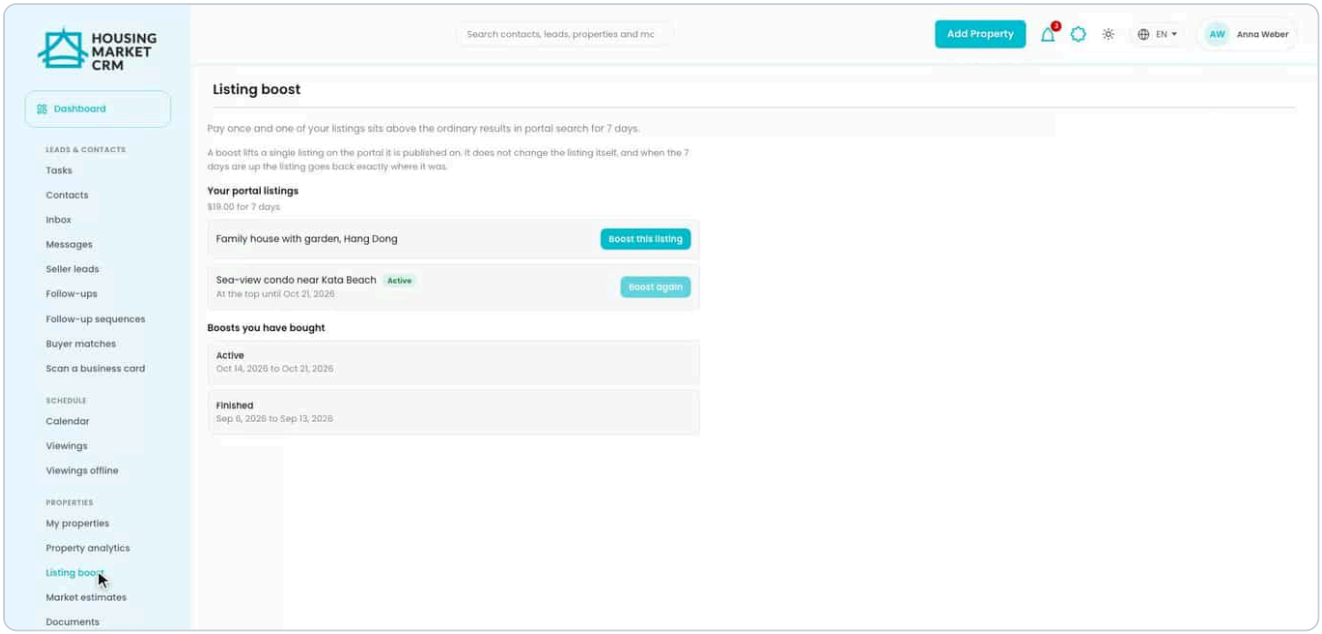
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



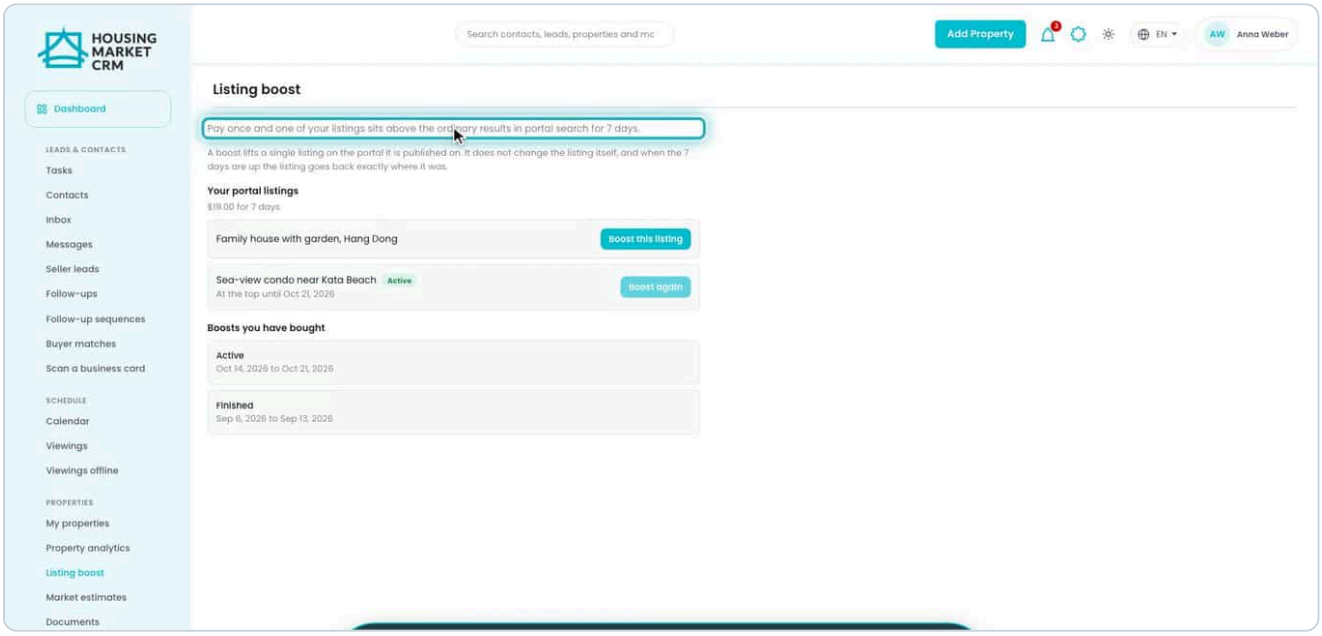
ภาพที่ 33.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

2 คลิก เพิ่มการมองเห็นประกาศ ในเมนูด้านซ้าย



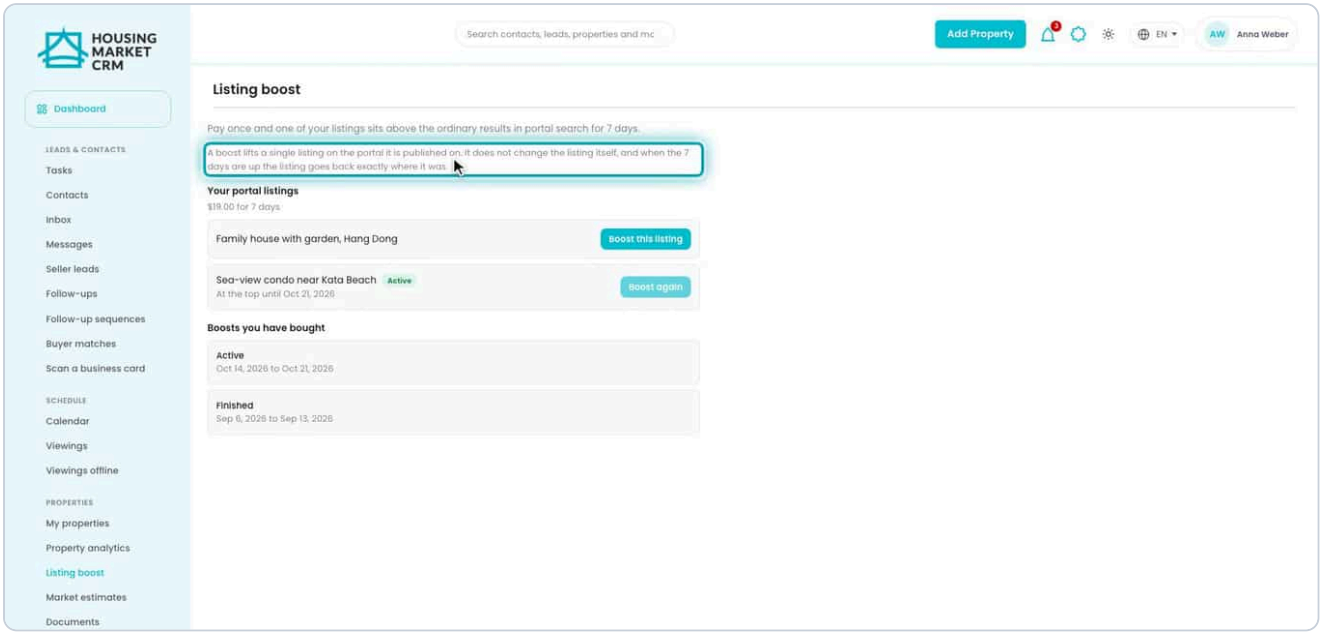
ภาพที่ 33.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

3 ประกาศหนึ่งรายการอยู่เหนือผลการค้นหาทั่วไปบนพอร์ทัล



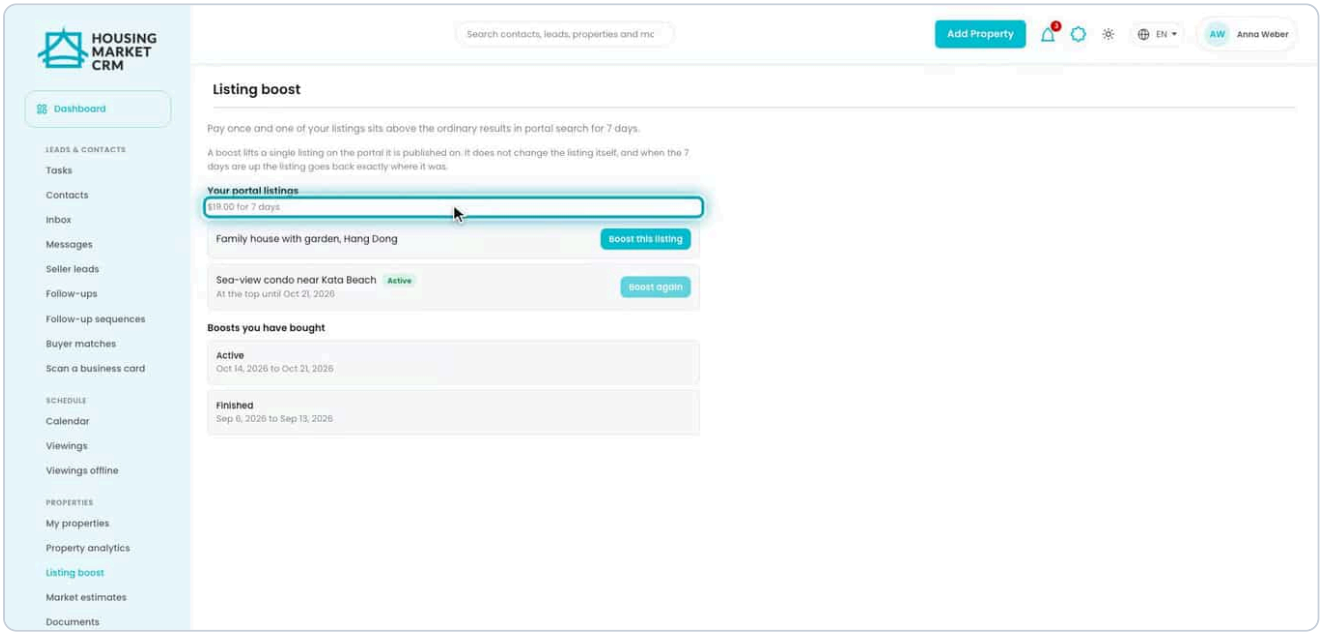
ภาพที่ 33.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

4 หลัง 7 วัน จะกลับไปอยู่ตำแหน่งเดิมทุกประการ



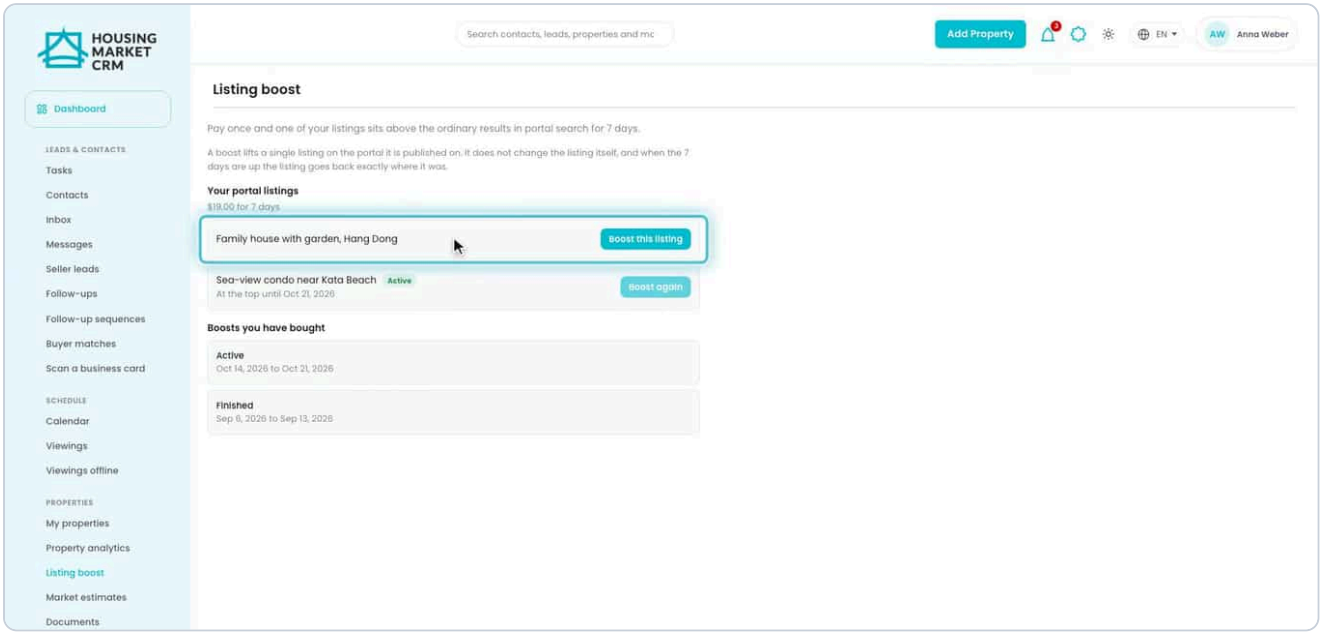
ภาพที่ 33.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

5 $19 สำหรับเจ็ดวัน ชำระครั้งเดียว ไม่มีการสมัครสมาชิก



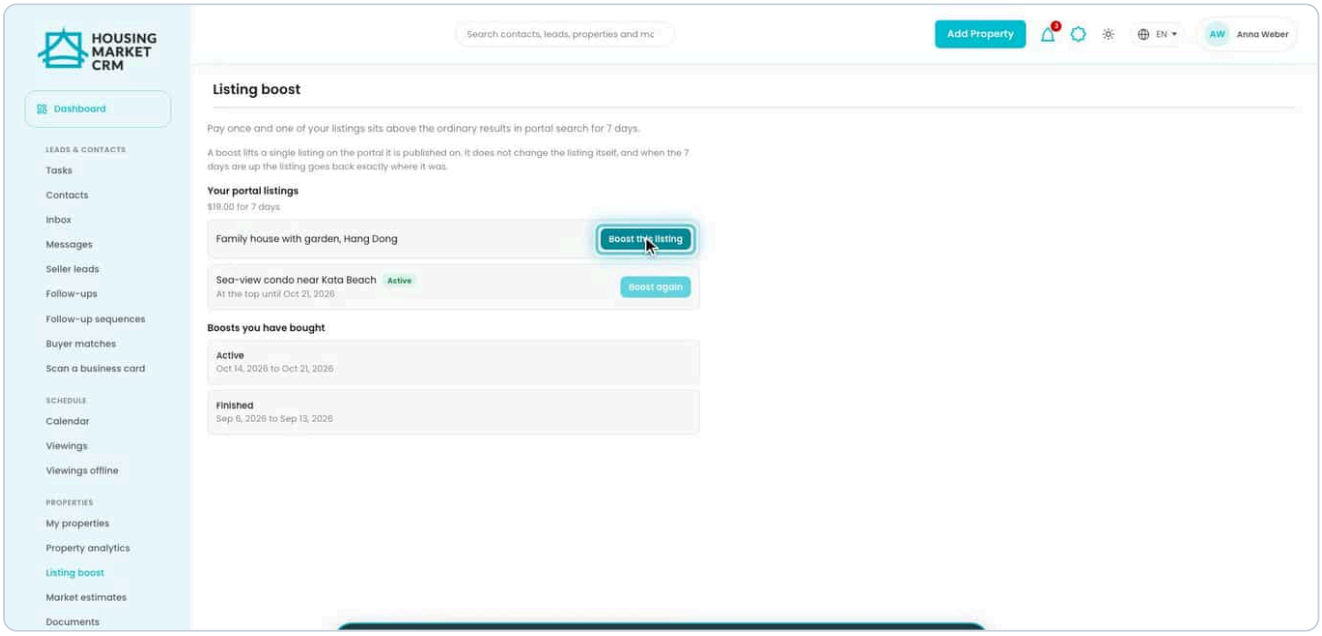
ภาพที่ 33.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

6 ประกาศของคุณบนพอร์ทัลแสดงอยู่ที่นี่



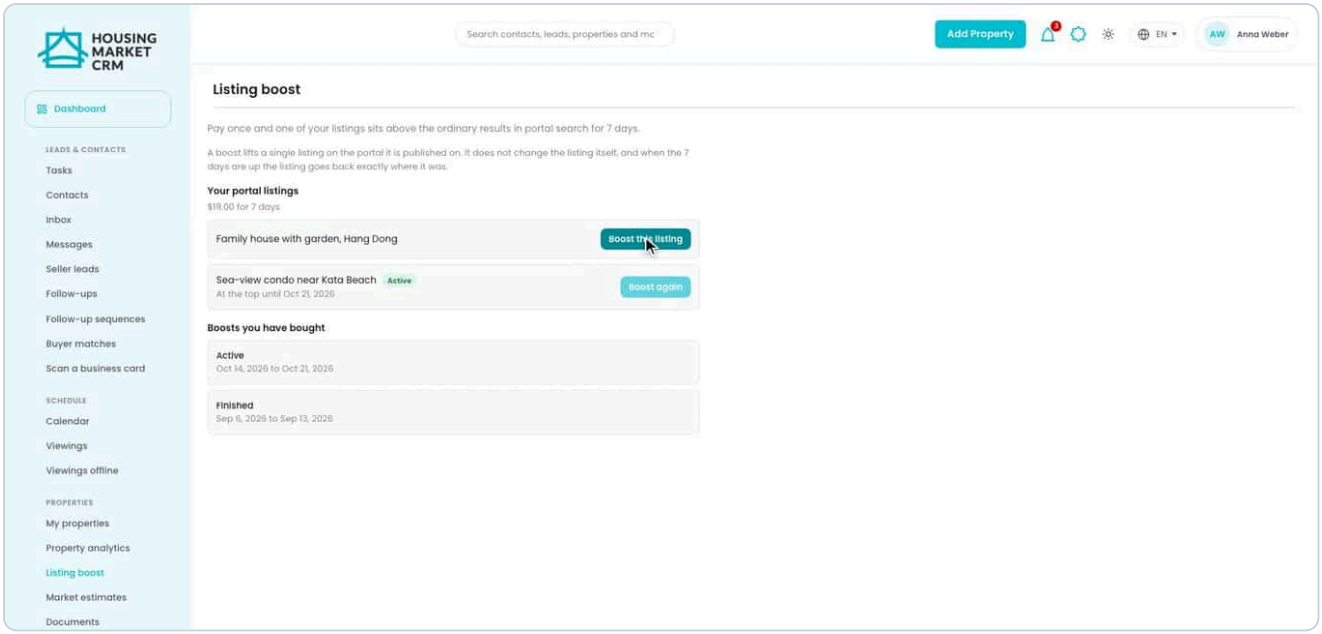
ภาพที่ 33.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

7 คลิก เพิ่มการมองเห็นประกาศนี้ เพื่อไปยังหน้าชำระเงินที่ปลอดภัยของ Stripe



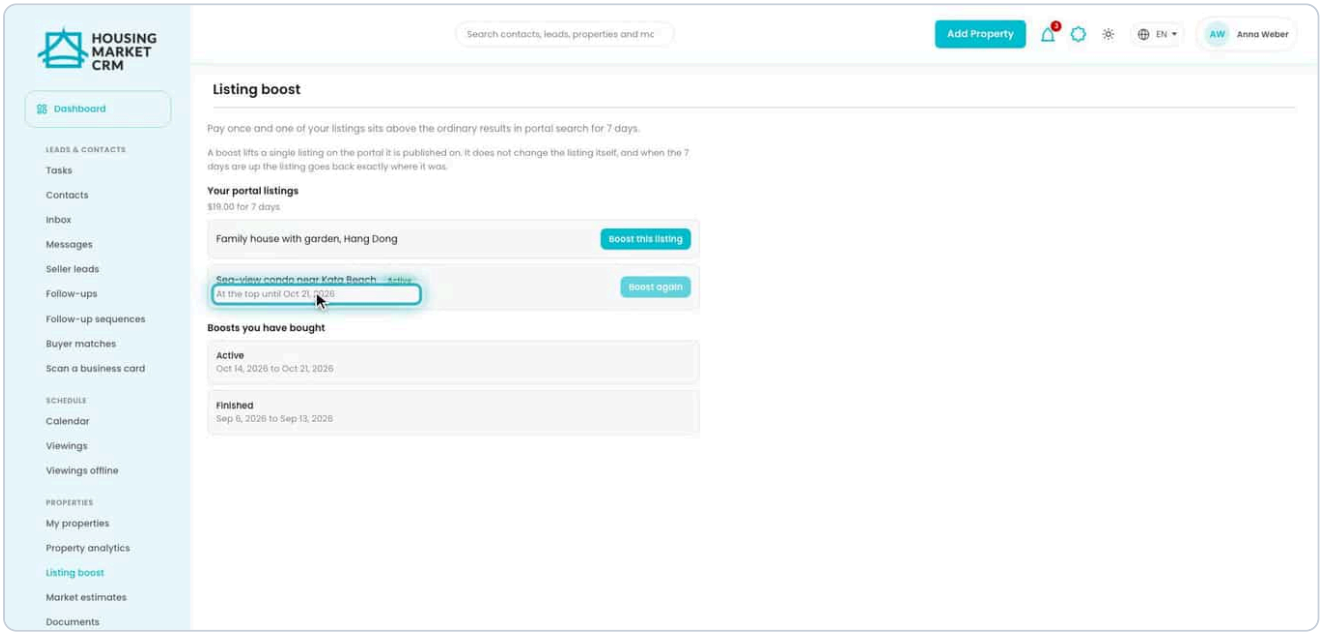
ภาพที่ 33.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

8 หากออกจากหน้าชำระเงิน จะไม่มีการเรียกเก็บเงิน



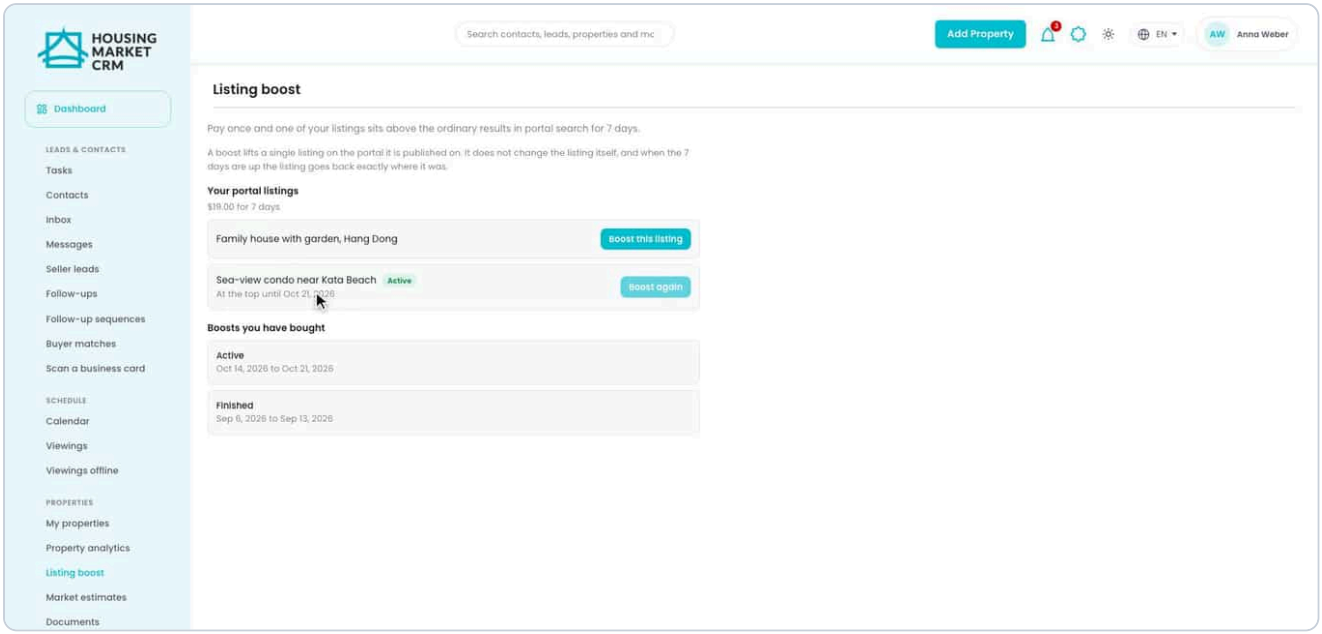
ภาพที่ 33.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

9 ประกาศที่เพิ่มการมองเห็นจะแสดง ใช้งานอยู่ และวันที่สิ้นสุด



ภาพที่ 33.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

10 การเพิ่มการมองเห็นทั้งหมดที่คุณซื้อ พร้อมวันที่



ภาพที่ 33.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

34 บทที่ 34

รายงานประเมินราคาตลาด

Business สำหรับนายหน้า ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Business ให้ระบุรายละเอียดอสังหาริมทรัพย์ แล้ว CRM จะให้ช่วงประมาณการราคาตลาดจากประกาศที่เทียบเคียงได้บนพอร์ทัลของคุณ ซึ่งส่งออกเป็น PDF ในนามแบรนด์ของคุณเพื่อมอบให้เจ้าของทรัพย์ได้

เปิด ประมาณการราคาตลาด แล้วระบุรายละเอียดอสังหาริมทรัพย์ ได้แก่ ที่อยู่ ขายหรือให้เช่า ประเภทอสังหาริมทรัพย์ ทำเล ห้องนอน ห้องน้ำ และพื้นที่ใช้สอย CRM จะเปรียบเทียบกับประกาศที่คล้ายกันบนพอร์ทัลของตลาดของคุณ และแสดงช่วงประมาณการ พร้อมประกาศที่เทียบเคียงซึ่งใช้ในการคำนวณ ฟีเจอร์นี้เป็นส่วนหนึ่งของ Business

ระบบเปรียบเทียบเฉพาะประกาศในสกุลเงินเดียวกัน และไม่มีการแปลงสกุลเงิน ยิ่งคุณกรอกแบบฟอร์มครบมากเท่าไร ประกาศที่เทียบเคียงก็ยิ่งใกล้เคียงมากขึ้น

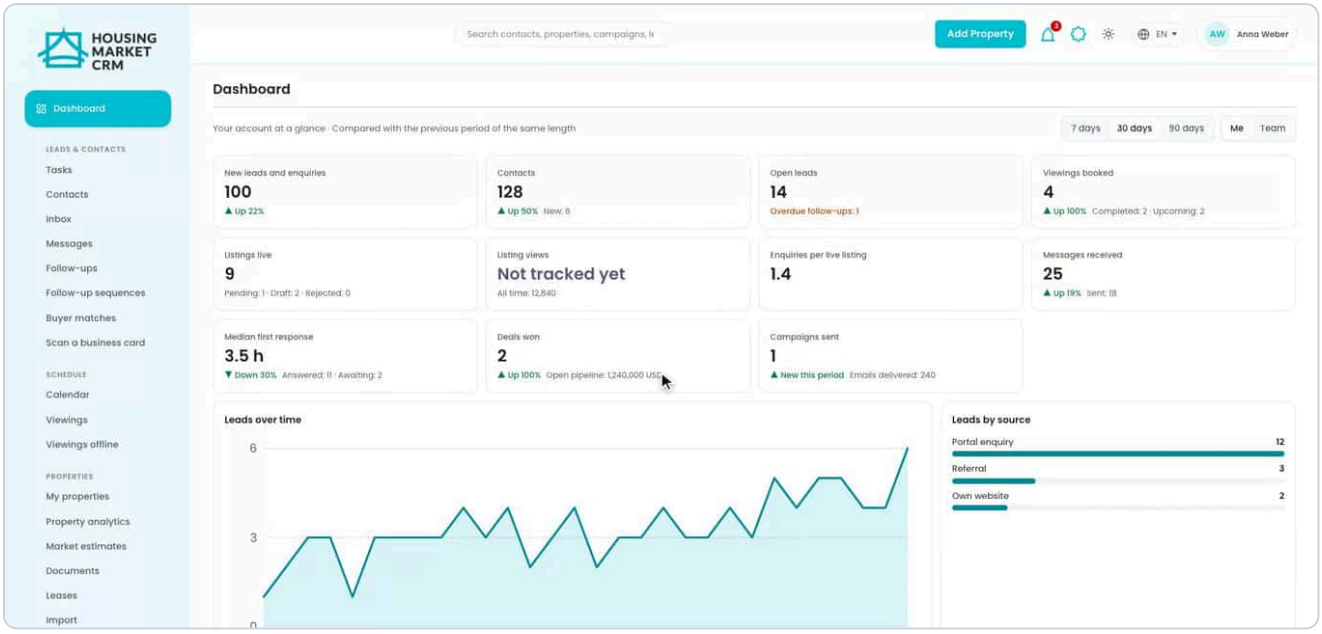
ส่งออกผลลัพธ์เป็น PDF ในนามแบรนด์ของคุณเพื่อมอบให้เจ้าของทรัพย์ รายงานแต่ละฉบับจะถูกบันทึกไว้ตามที่คำนวณในขณะนั้น ตัวเลขที่เจ้าของทรัพย์เคยเห็นจึงไม่เปลี่ยนในภายหลังเมื่อตลาดเปลี่ยนแปลง

นี่คือการประมาณการราคาตลาดที่ได้จากราคาเสนอขายบนพอร์ทัล และรายงานระบุไว้เช่นนั้น ไม่ใช่การพิจารณามูลค่าของทรัพย์อย่างเป็นทางการโดยผู้เชี่ยวชาญที่มีใบอนุญาต และไม่ควรนำเสนอต่อเจ้าของทรัพย์ ผู้ให้สินเชื่อ หรือศาลในฐานะเช่นนั้น

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **รายงานประมาณการราคาตลาดคืออะไร**

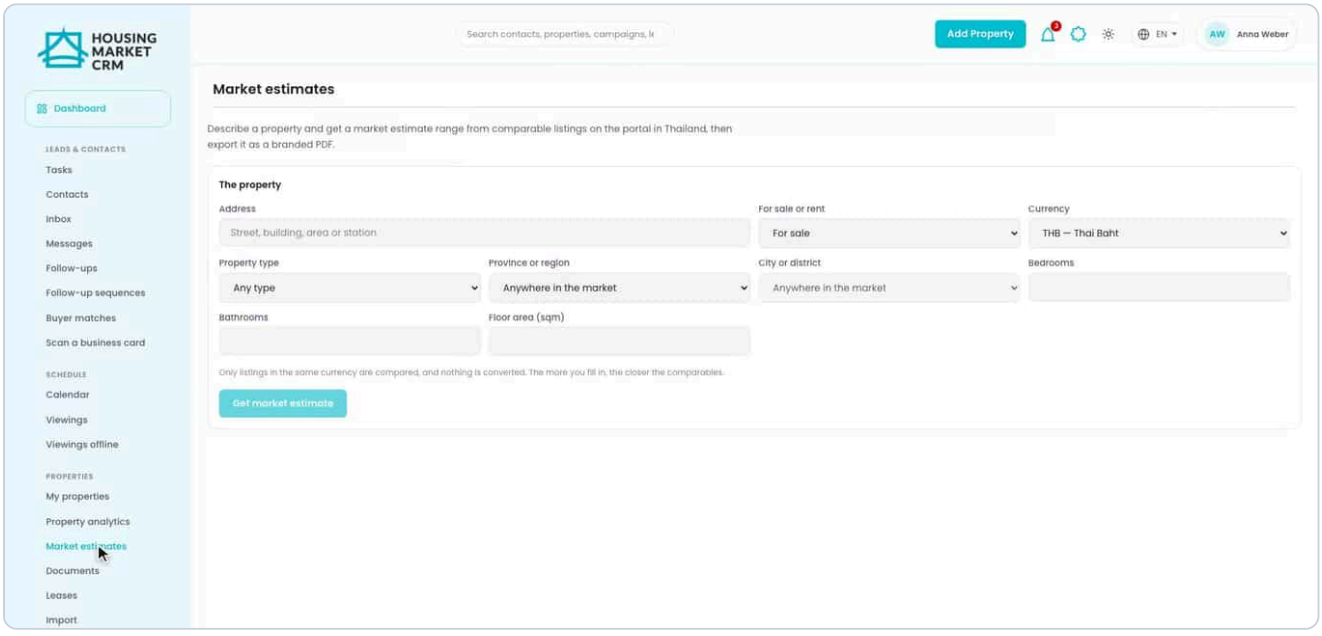
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



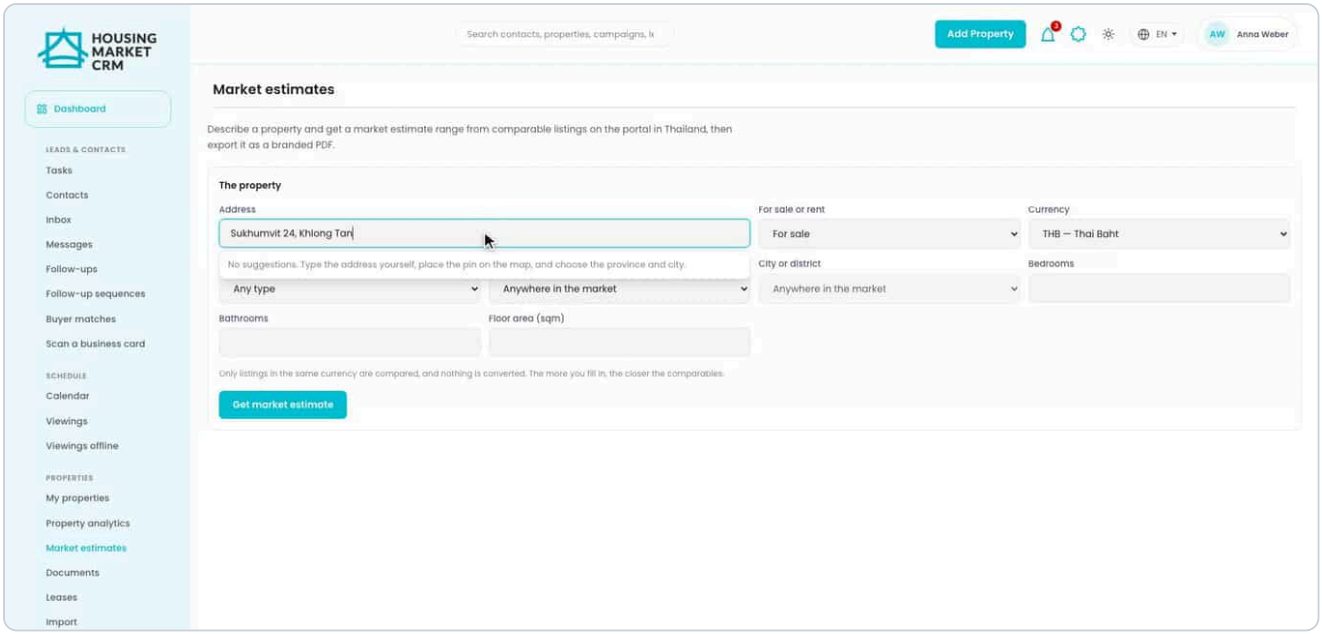
ภาพที่ 34.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 คลิก Market estimates ในเมนูด้านซ้าย



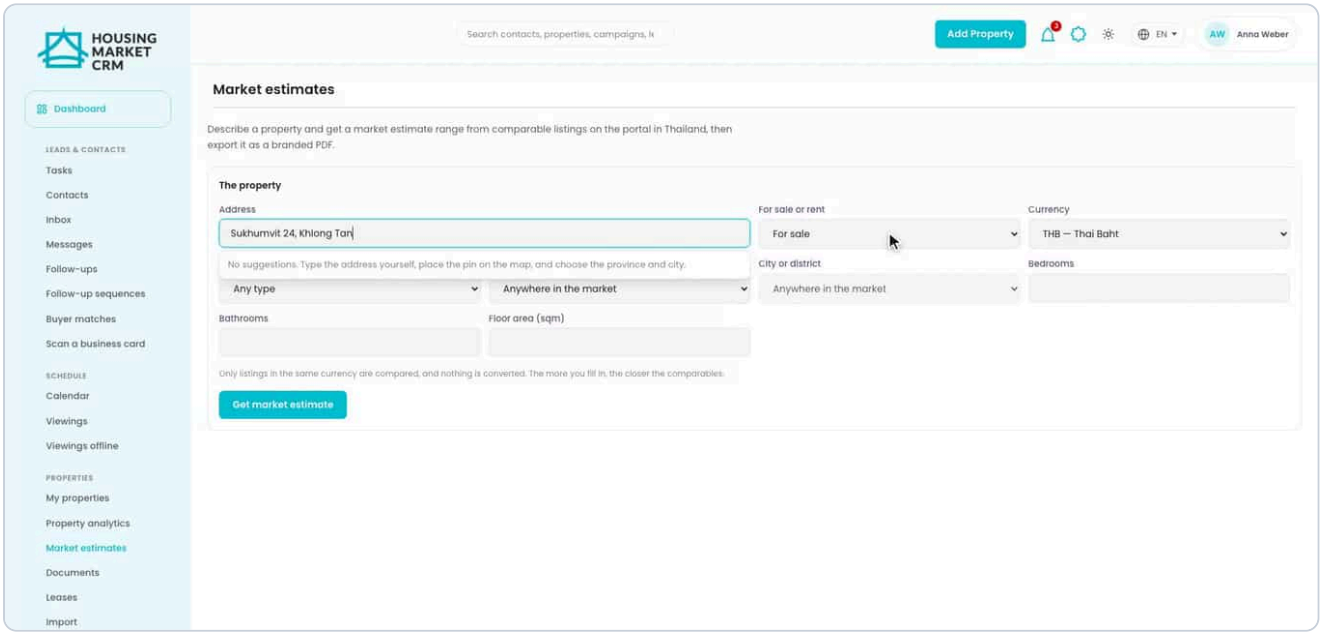
ภาพที่ 34.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 กรอกที่อยู่



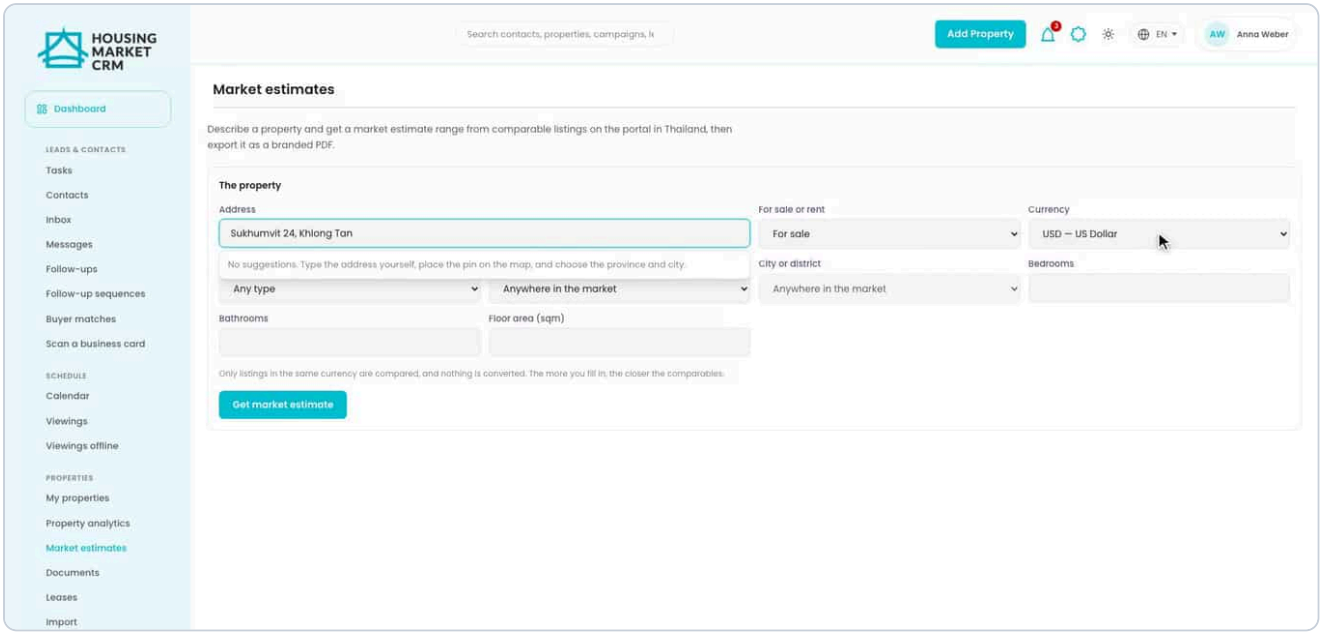
ภาพที่ 34.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 เลือก For sale (ขาย) หรือ For rent (เช่า)



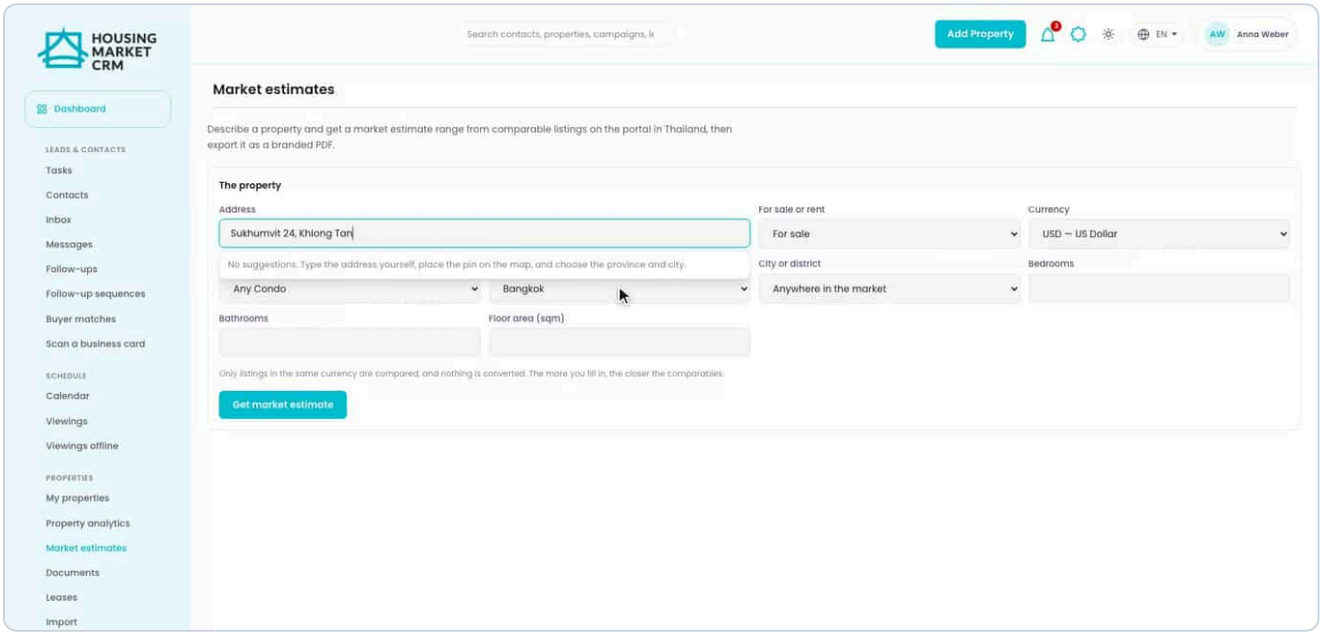
ภาพที่ 34.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 เลือกสกุลเงิน



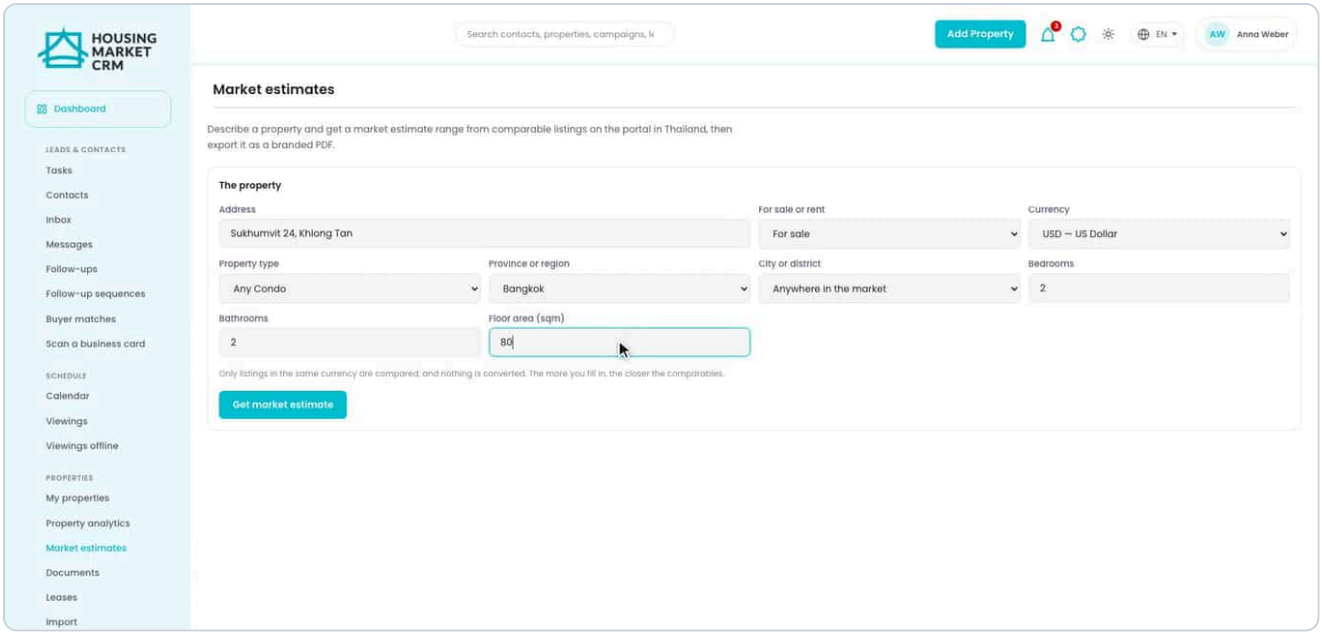
ภาพที่ 34.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 เลือกประเภทอสังหาริมทรัพย์ และพื้นที่



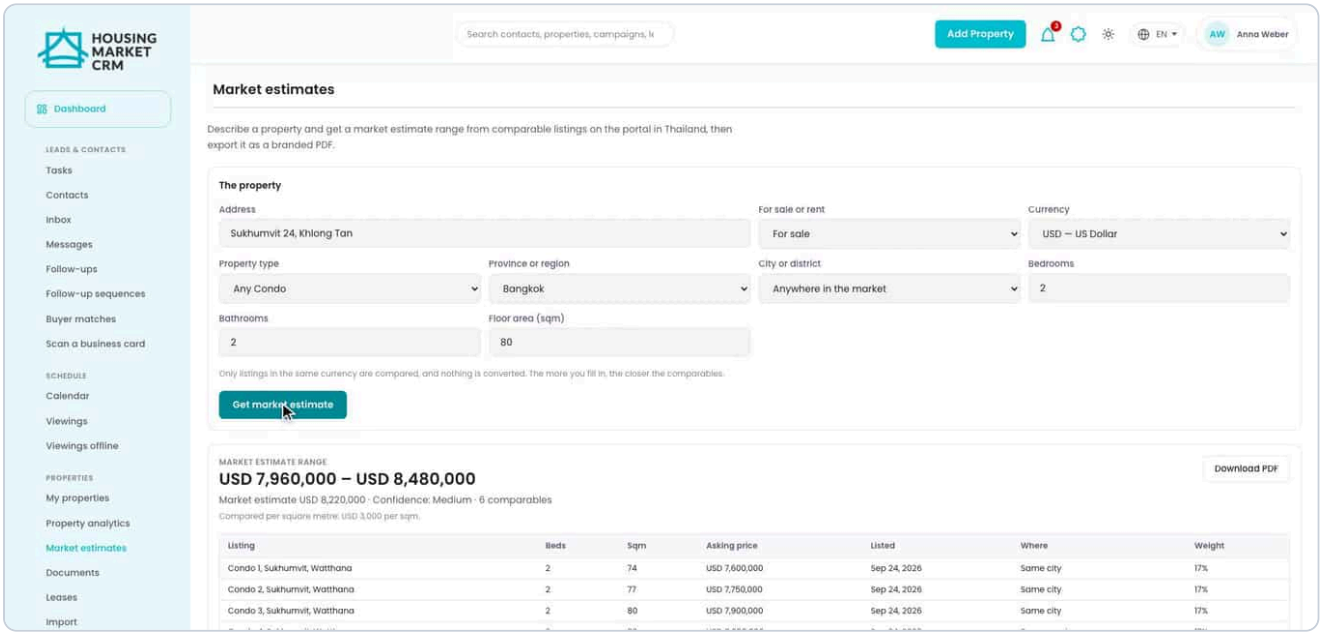
ภาพที่ 34.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 เพิ่มห้องนอน ห้องน้ำ และพื้นที่ใช้สอย



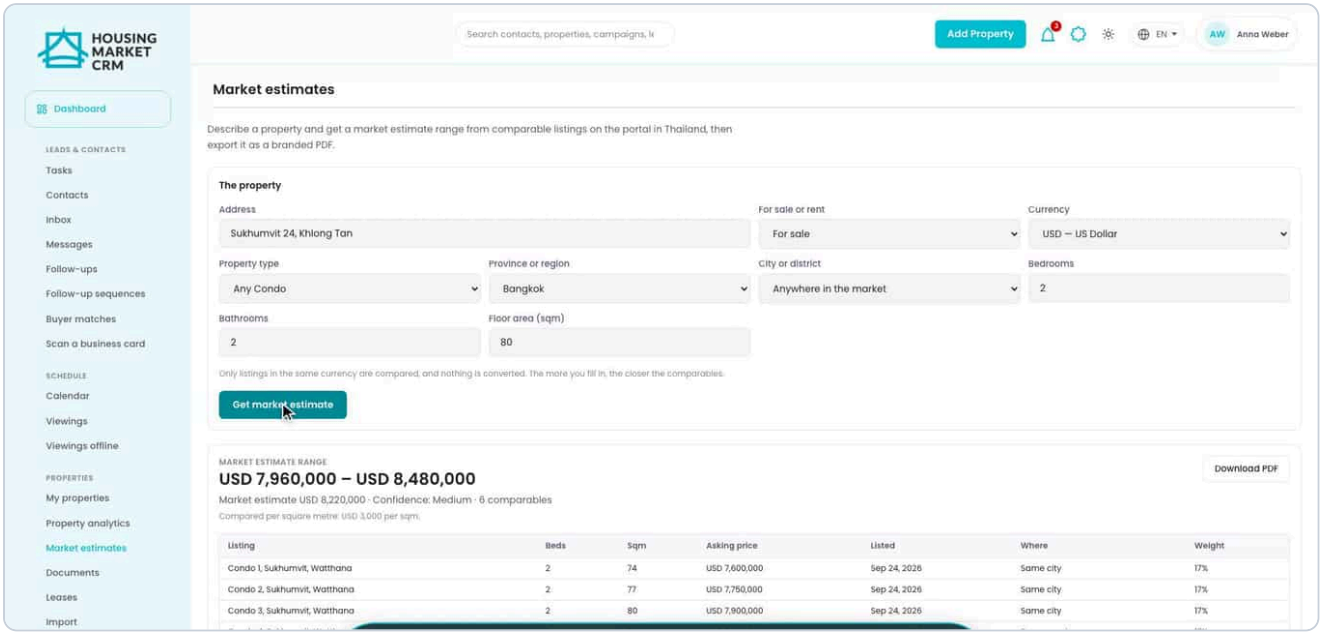
ภาพที่ 34.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

8 คลิก Get market estimate (ขอราคาประเมินตลาด)



ภาพที่ 34.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

9 ใช้ราคาประเมินเป็นจุดเริ่มต้นสำหรับการพบเจ้าของทรัพย์



ภาพที่ 34.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ลีดผู้ขายคืออะไร และหนึ่งรายการมีค่าใช้จ่ายเท่าไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-are-seller-leads-and-what-does-one-cost

ส่วนที่ 4

การสื่อสารและการนัดหมาย

35 ข้อความ

36 WhatsApp จากหน้าผู้ติดต่อ

37 เทมเพลต WhatsApp

38 ส่งอีเมลจำนวนมาก

39 ศูนย์การแจ้งเตือน

40 การแจ้งเตือนทางอีเมล

41 ปฏิทิน

42 เชื่อมต่อปฏิทินของคุณ

43 นัดชมทรัพย์

44 การชมทรัพย์แบบออฟไลน์

45 เพิ่มผู้ติดต่อลงในรายชื่อผู้รับอีเมลของคุณ

46 วิธีที่ CRM ปกป้องการตลาดทางอีเมลของคุณ

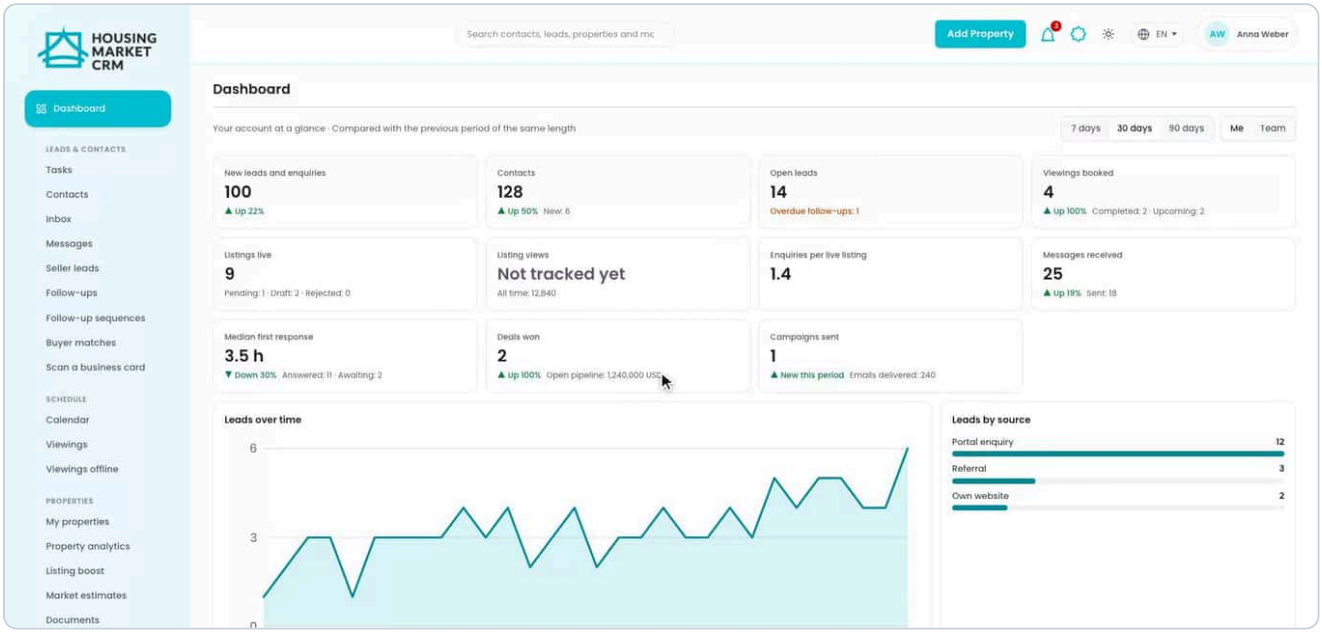
35 บทที่ 35

ข้อความ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

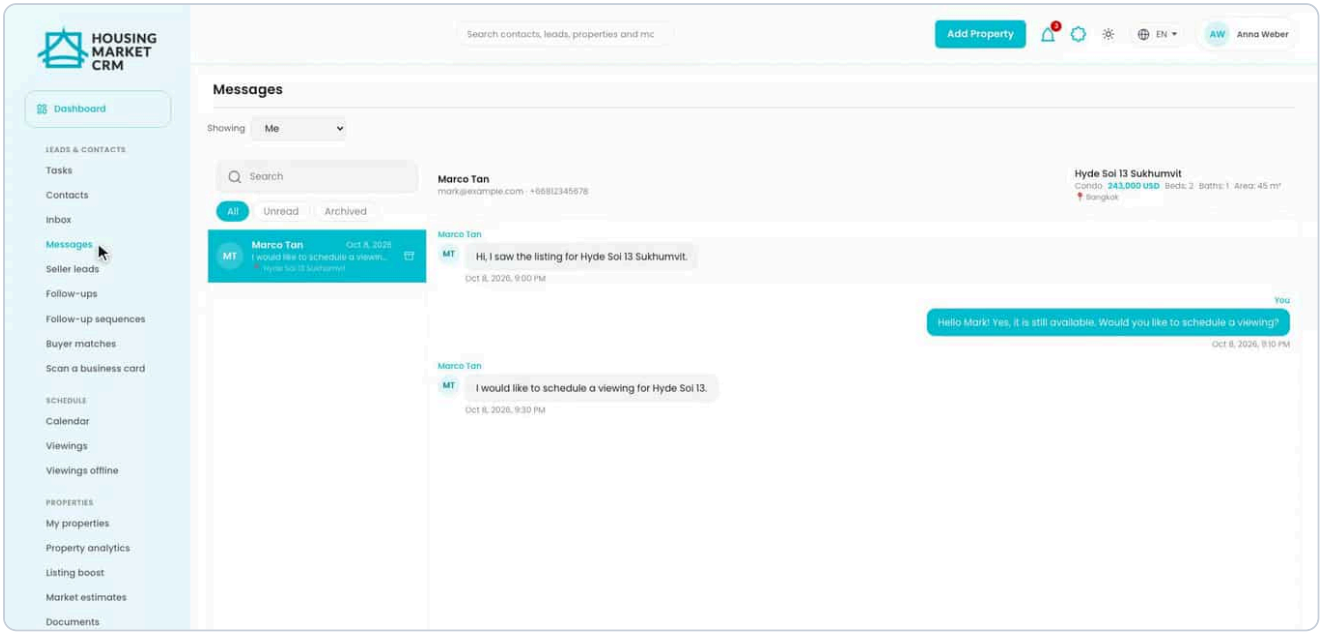
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



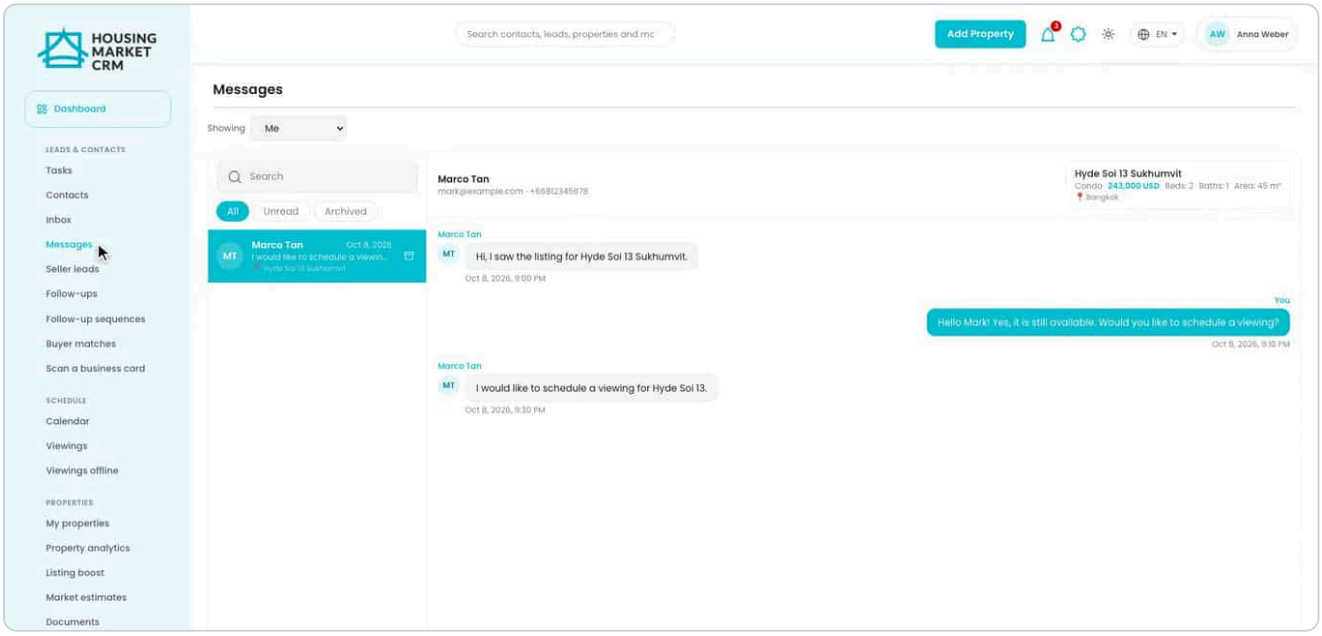
ภาพที่ 35.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก ข้อความ ในเมนูด้านซ้าย



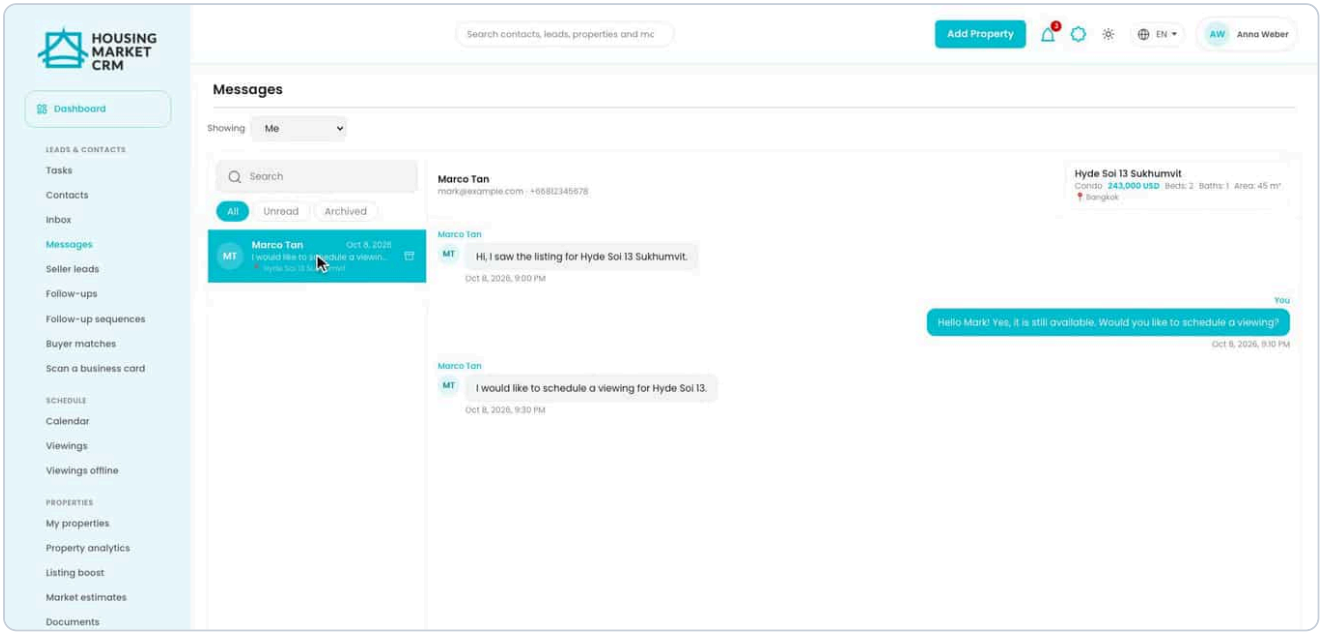
ภาพที่ 35.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 การติดต่อทั้งหมดกับคนคนหนึ่งอยู่ในเธรดเดียว



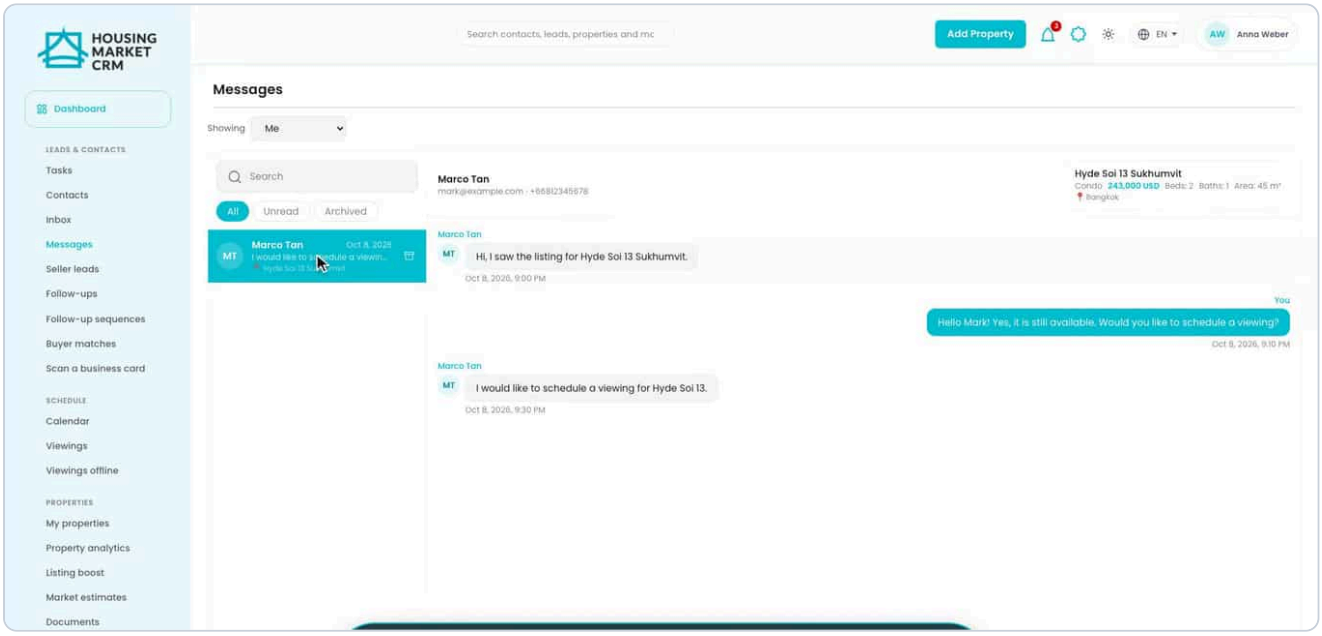
ภาพที่ 35.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 เปิดการสนทนา



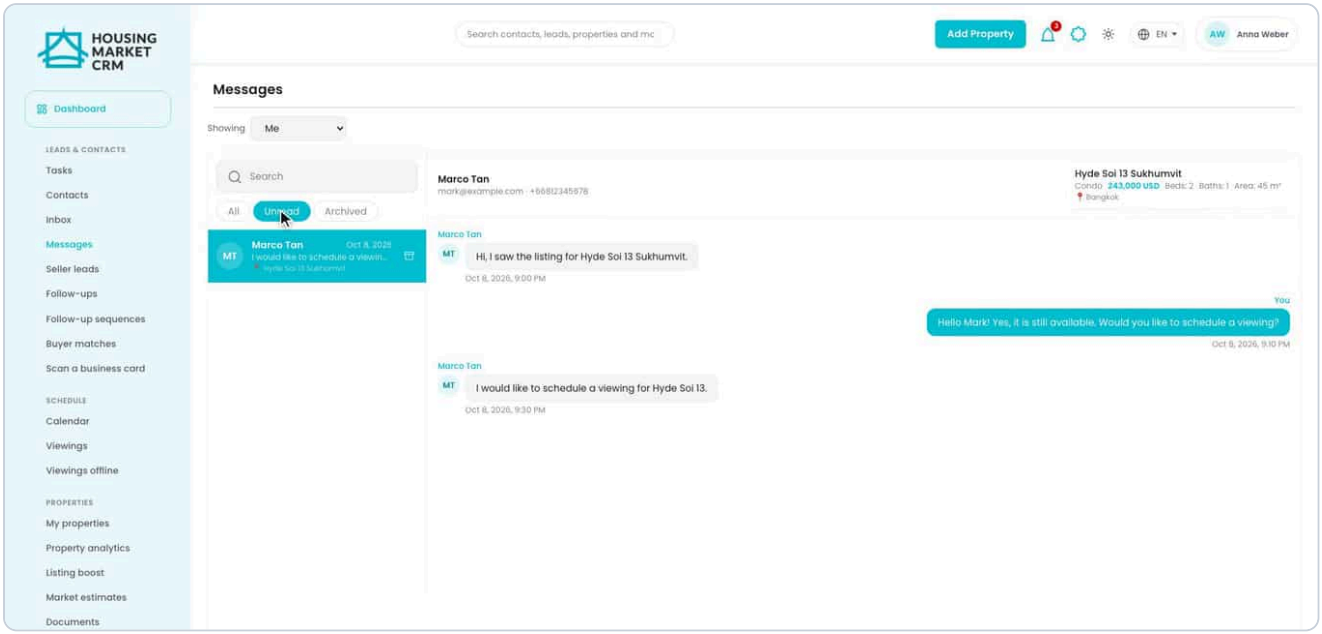
ภาพที่ 35.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 ประกาศที่เขาสอบถามถึงมีลิงก์อยู่ คุณจึงเปิดดูได้



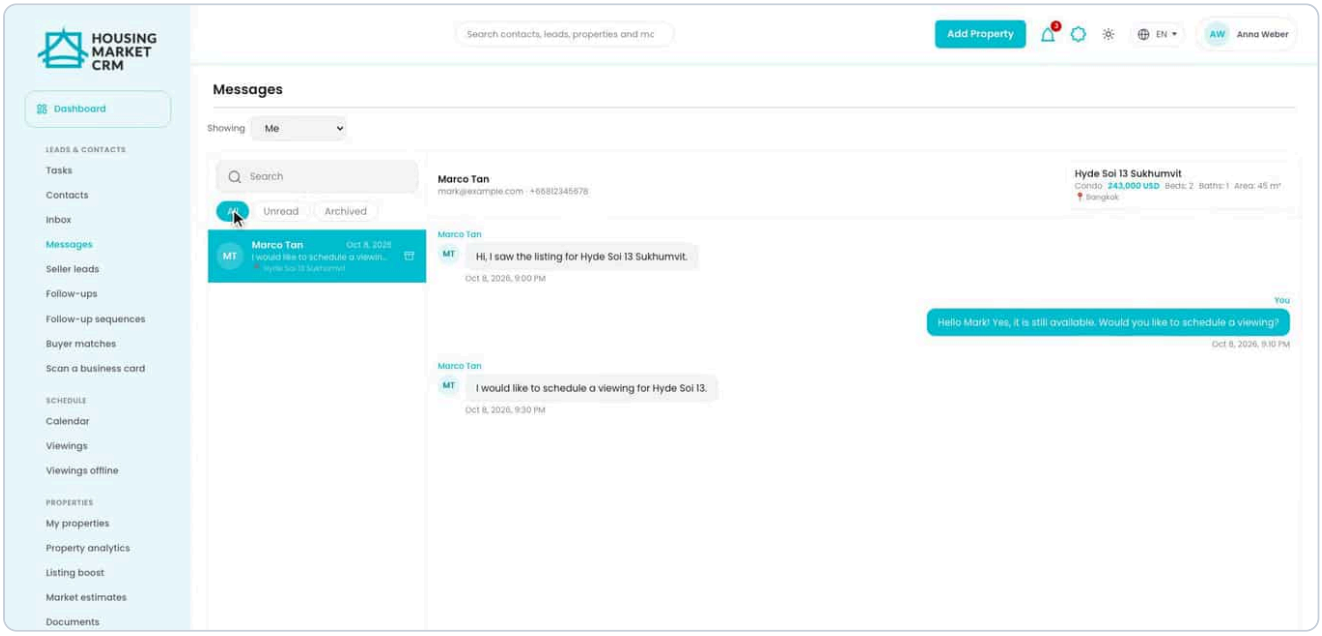
ภาพที่ 35.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 กรองเป็น ยังไม่ได้อ่าน — รายการสำหรับเช้านี้



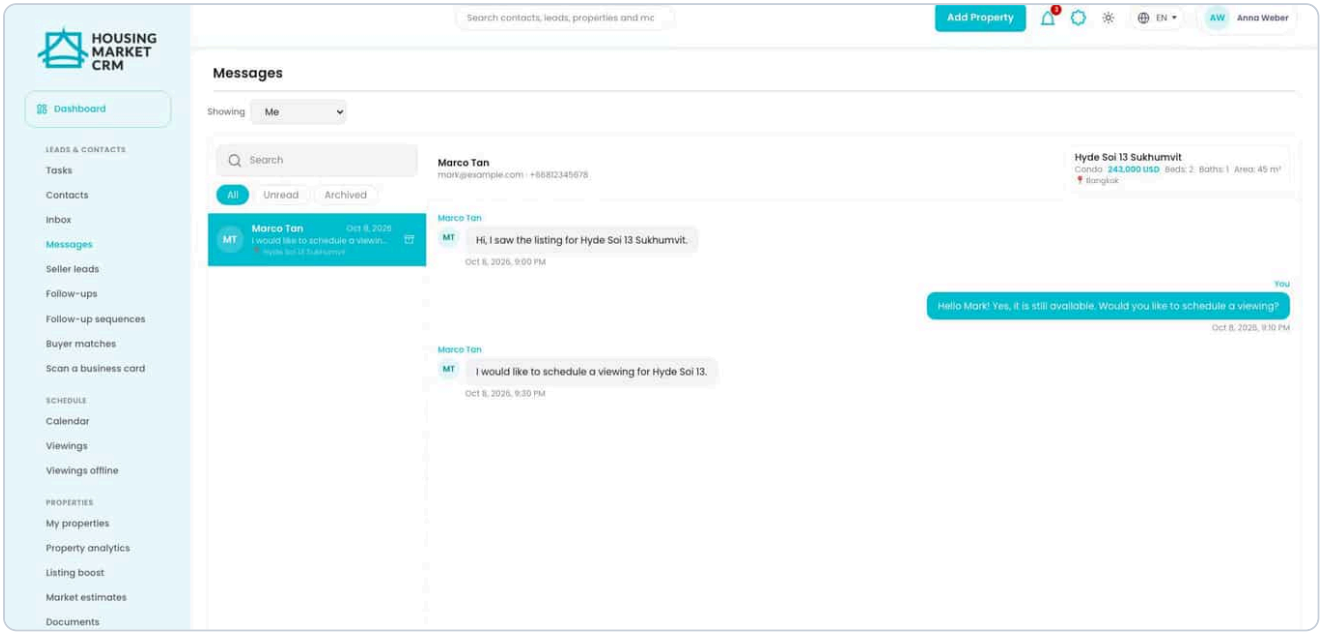
ภาพที่ 35.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 กลับไปที่ ทั้งหมด



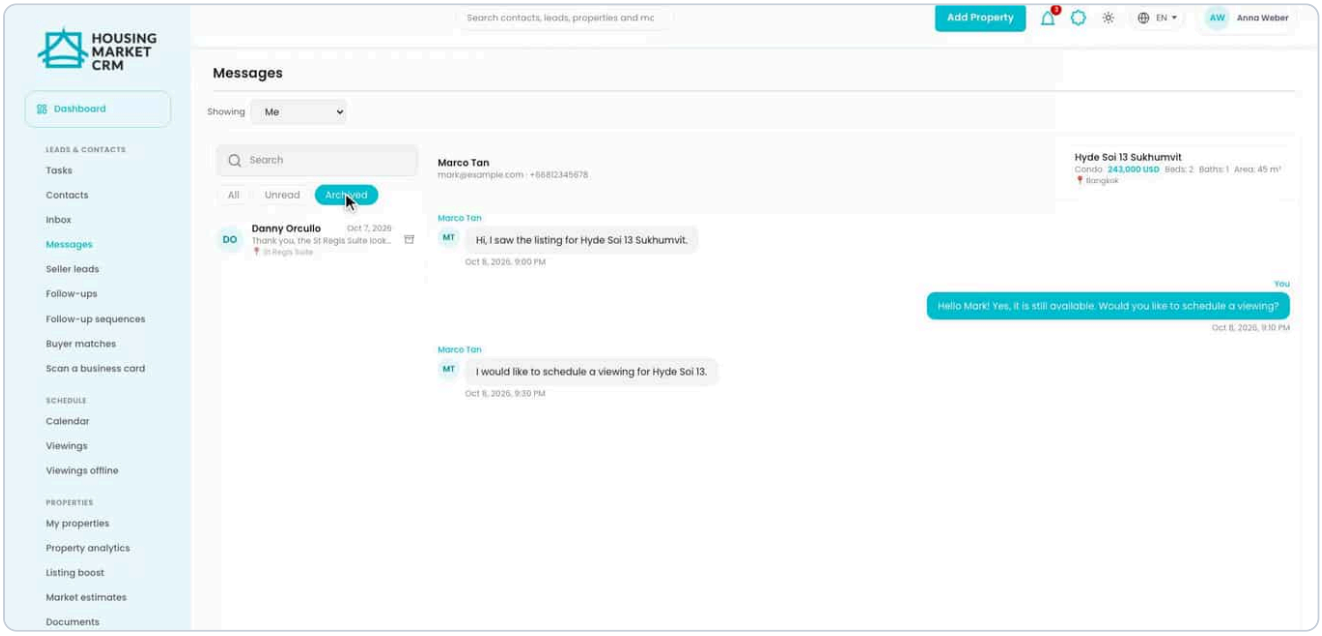
ภาพที่ 35.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 พิมพ์คำตอบของคุณแล้วกด ส่ง



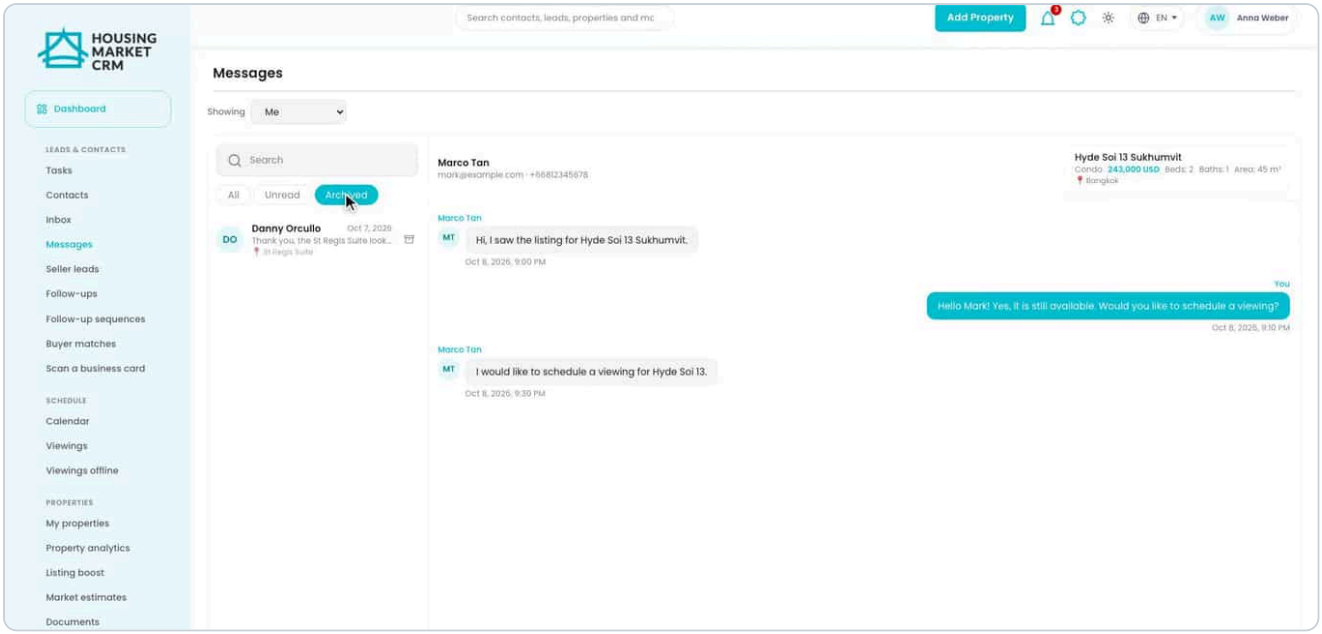
ภาพที่ 35.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 เก็บถาวร ช่วยเก็บการสนทนาที่จบแล้วให้พ้นทาง



ภาพที่ 35.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

10 การเก็บถาวรจะซ่อนการสนทนา ไม่ใช่การลบ



ภาพที่ 35.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

กล่องข้อความใน CRM คืออะไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-is-the-unified-inbox
ติดตามการสื่อสารกับผู้ซื้อได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-track-communication-with-buyers

36 บทที่ 36

WhatsApp จากหน้าผู้ติดต่อ

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Pro คุณเขียนเทมเพลตข้อความ WhatsApp ได้ทุกภาษา กรอกให้รายชื่อติดต่อและประกาศ แล้วเปิด WhatsApp บนมือถือของคุณเองพร้อมข้อความที่เตรียมไว้ CRM ไม่ได้ส่งข้อความ WhatsApp เอง

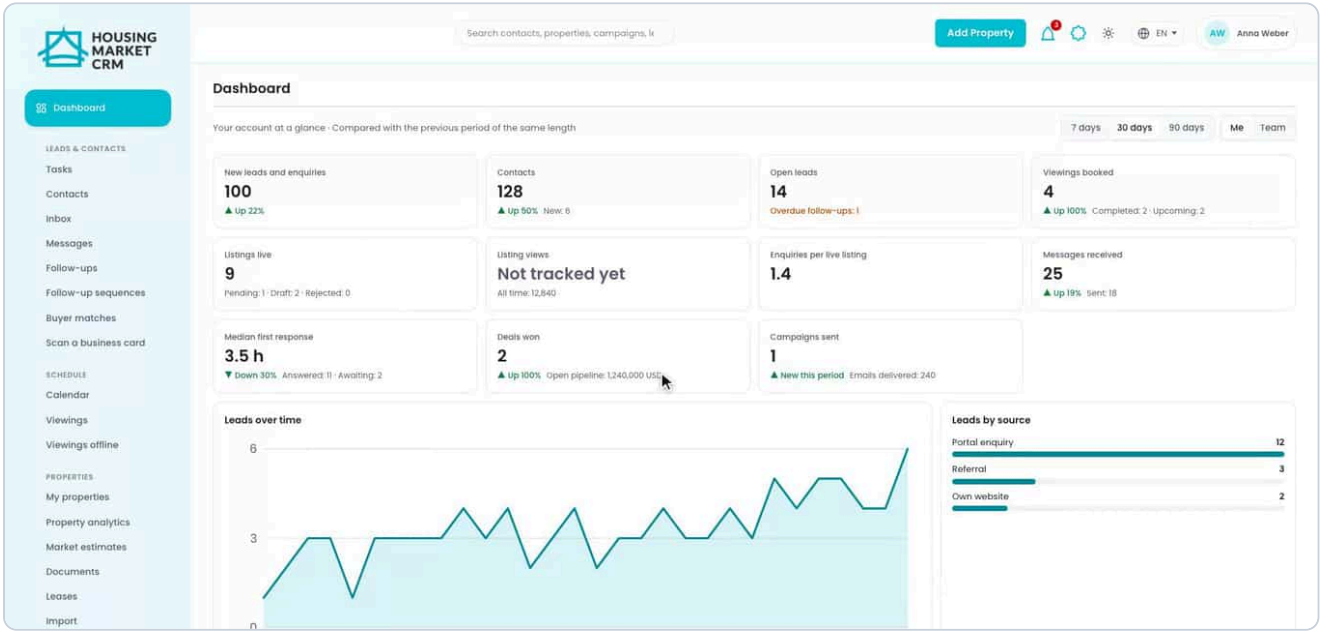
ในการตั้งค่า WhatsApp ให้เขียนข้อความที่คุณส่งบ่อย ในภาษาใดก็ได้ที่ CRM รองรับ เลือกเทมเพลต ดูตัวอย่างที่กรอกให้รายชื่อติดต่อและประกาศแล้ว จากนั้นคัดลอก หรือเปิด WhatsApp บนอุปกรณ์ของคุณพร้อมข้อความที่พร้อมส่ง

ข้อความจะส่งจากบัญชี WhatsApp ของคุณเองเหมือนเดิม เราจึงไม่เรียกเก็บค่าใช้จ่ายใด ๆ การส่งและรับข้อความ WhatsApp Business ภายใน CRM และการดูข้อความเหล่านั้นในกล่องข้อความ กำลังพัฒนาอยู่

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **เทมเพลต WhatsApp ใช้งานอย่างไร**

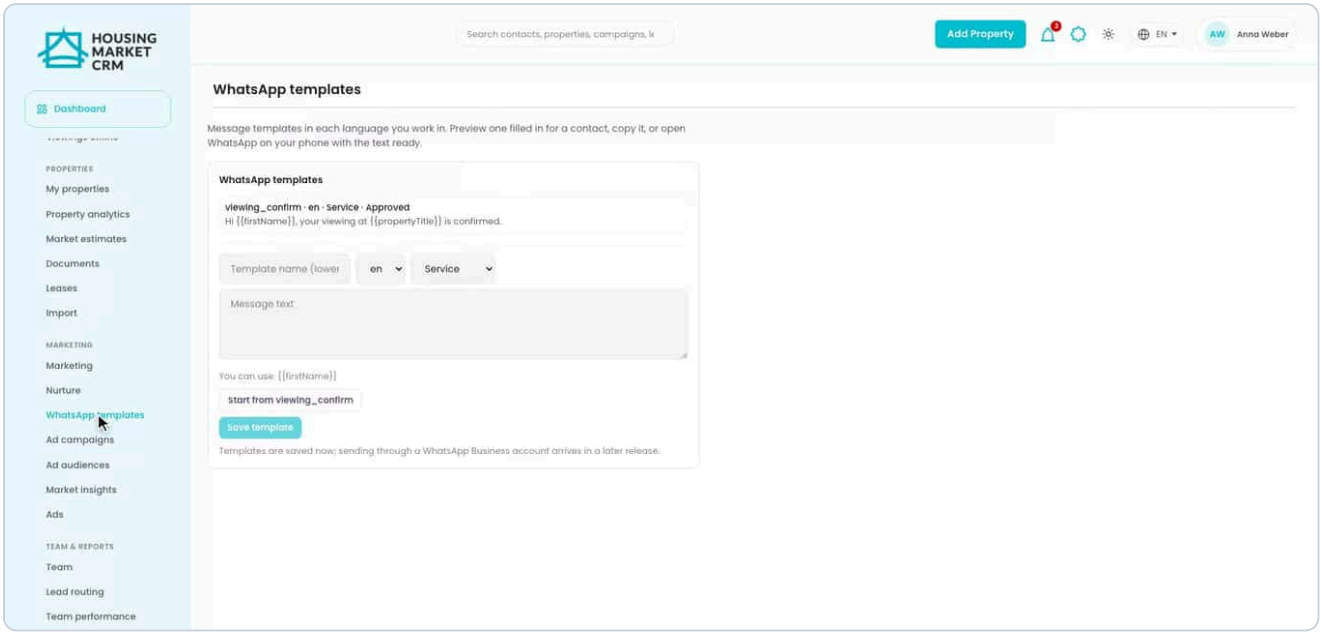
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



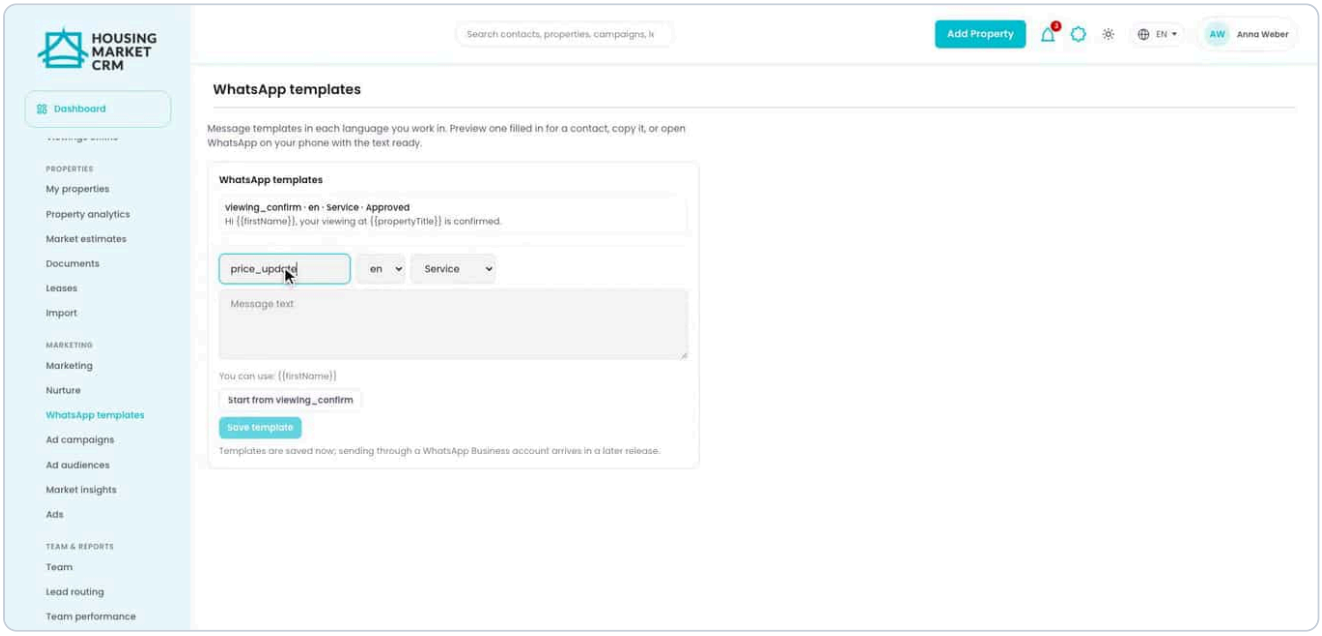
ภาพที่ 36.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก WhatsApp templates (เทมเพลต WhatsApp) ในเมนูด้านซ้าย



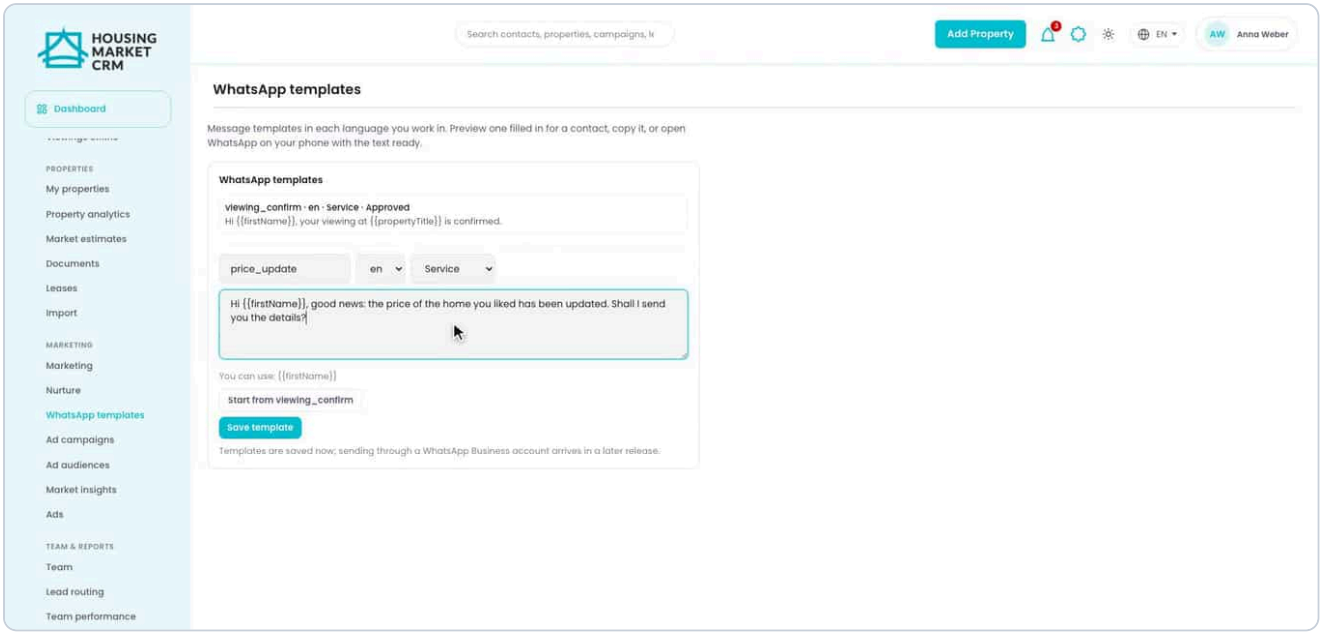
ภาพที่ 36.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ตั้งชื่อเทมเพลต



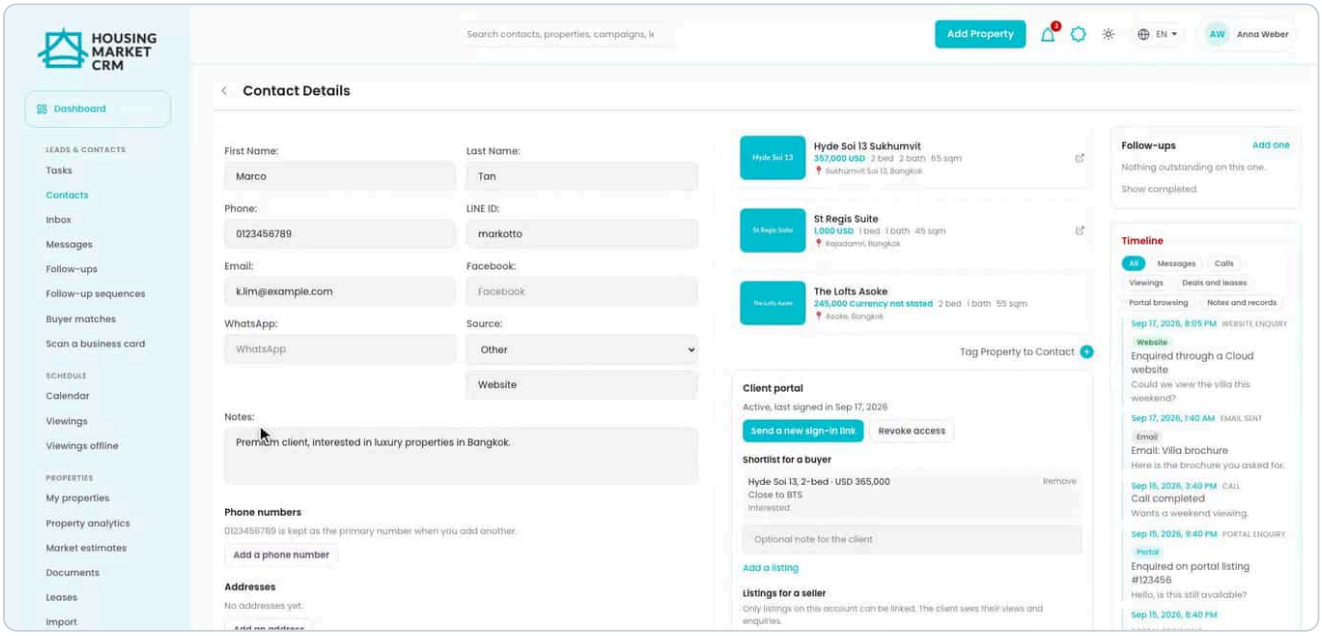
ภาพที่ 36.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เขียนข้อความ — ใช้ {{firstName}} แทนชื่อ



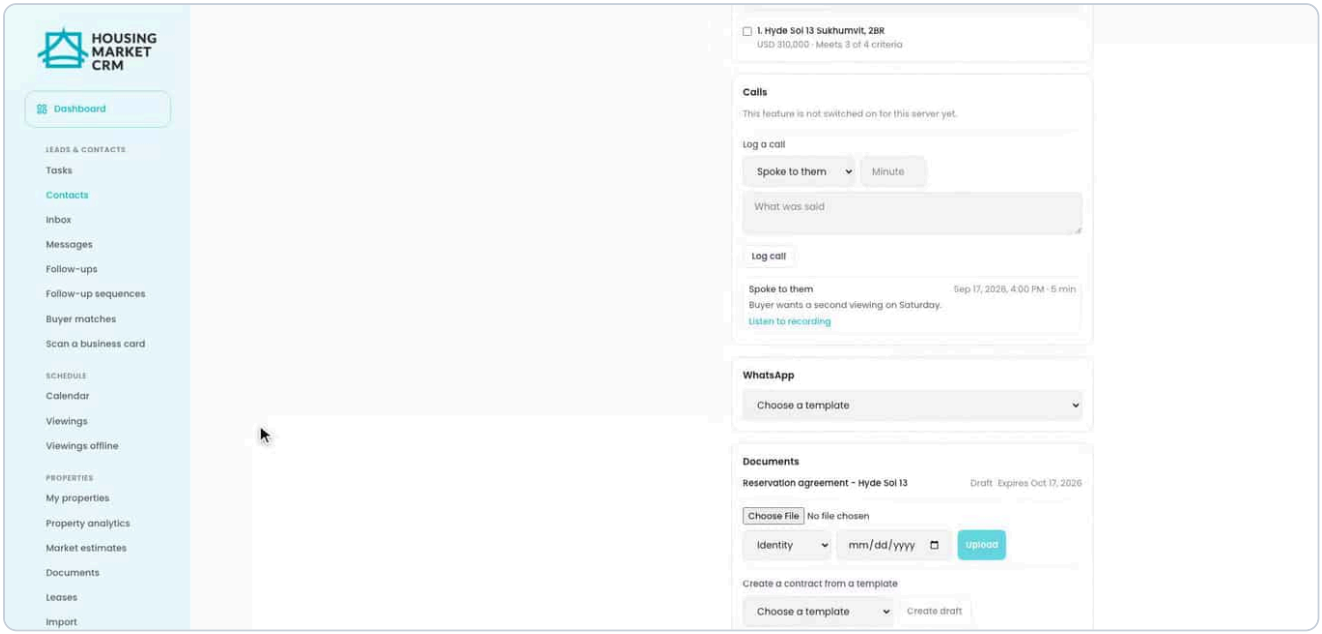
ภาพที่ 36.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 คลิก Save template (บันทึกเทมเพลต)



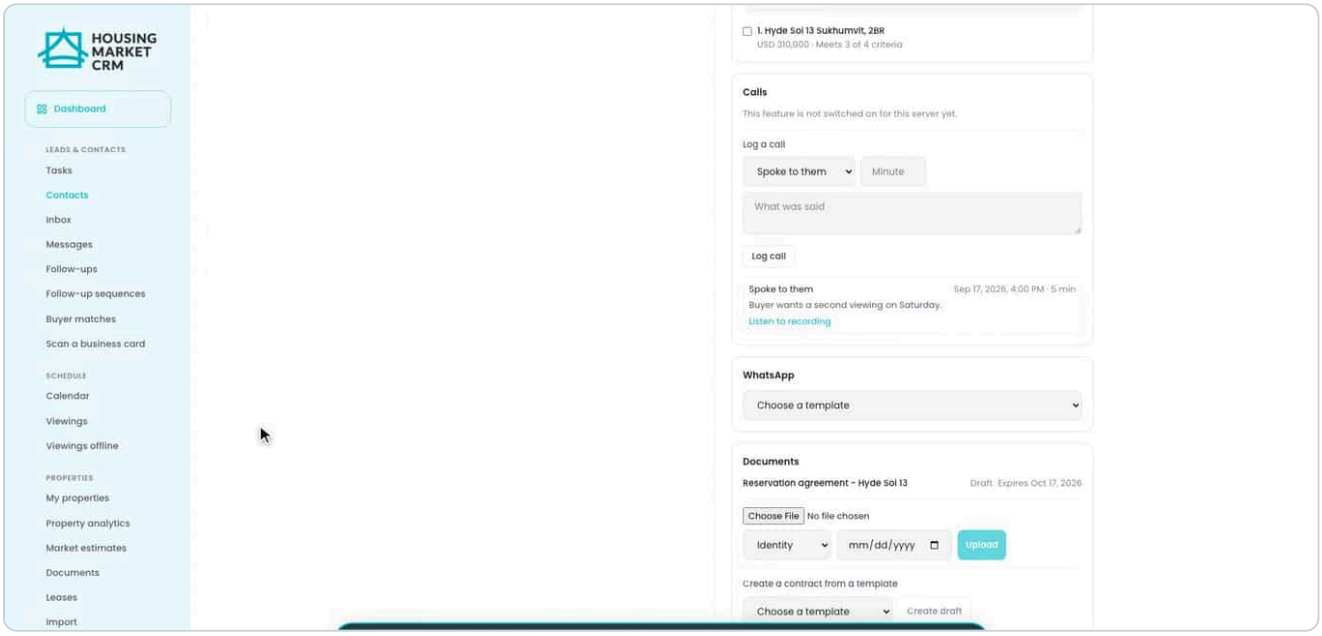
ภาพที่ 36.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 เปิดผู้ติดต่อหนึ่งราย แล้วหาแผง WhatsApp



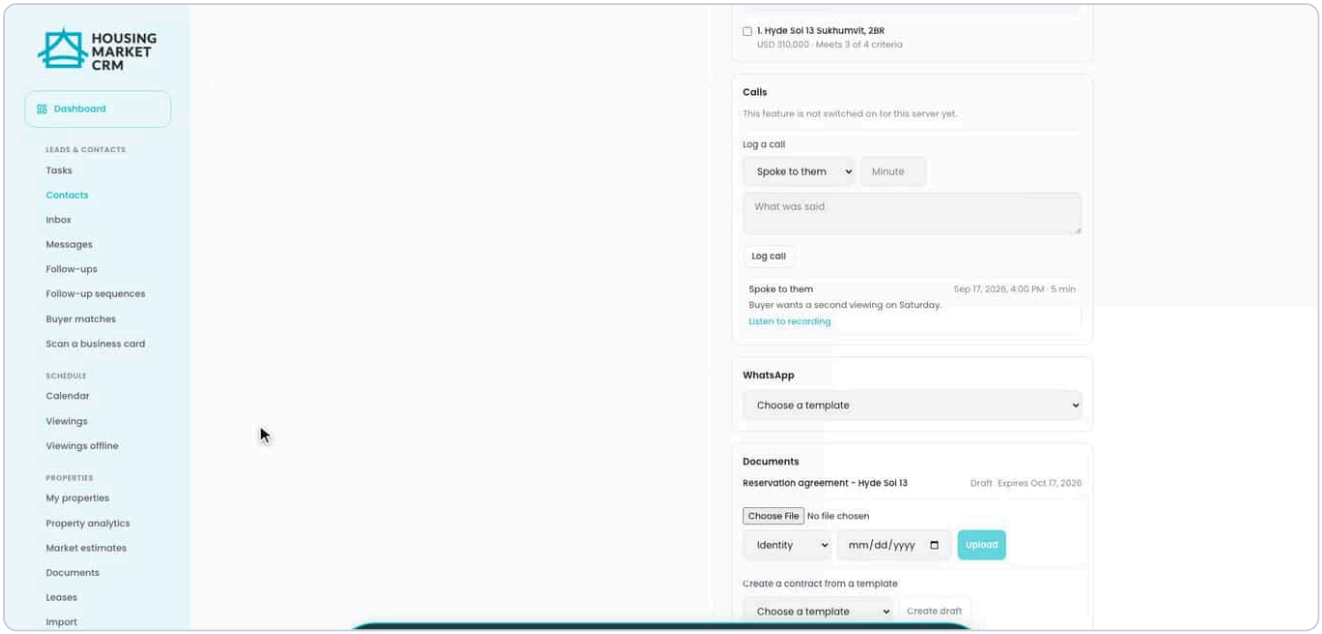
ภาพที่ 36.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 เลือกเทมเพลต: CRM เติมรายละเอียดและเปิด WhatsApp



ภาพที่ 36.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 ข้อความส่งจากเบอร์ WhatsApp ของคุณเอง



ภาพที่ 36.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ติดตามการสื่อสารกับผู้ซื้อได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-track-communication-with-buyers

37 บทที่ 37

เทมเพลต WhatsApp

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Pro คุณเขียนเทมเพลตข้อความ WhatsApp ได้ทุกภาษา กรอกให้รายชื่อติดต่อและประกาศ แล้วเปิด WhatsApp บนมือถือของคุณเองพร้อมข้อความที่เตรียมไว้ CRM ไม่ได้ส่งข้อความ WhatsApp เอง

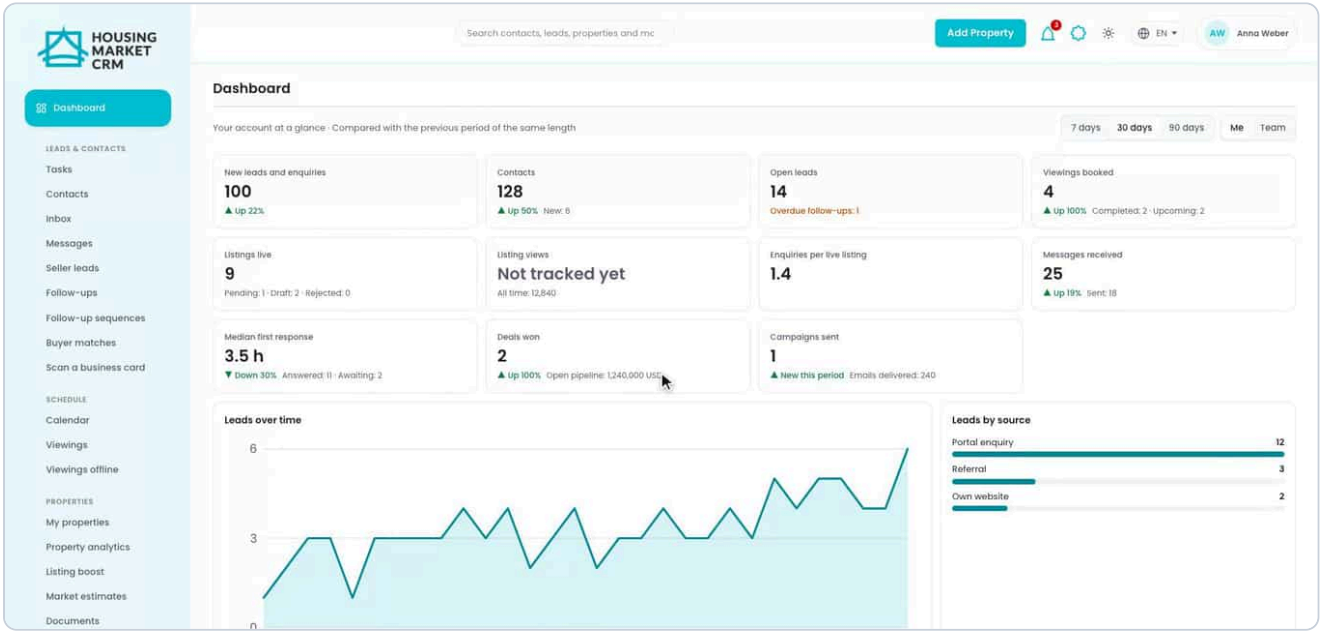
ในการตั้งค่า WhatsApp ให้เขียนข้อความที่คุณส่งบ่อย ในภาษาใดก็ได้ที่ CRM รองรับ เลือกเทมเพลต ดูตัวอย่างที่กรอกให้รายชื่อติดต่อและประกาศแล้ว จากนั้นคัดลอก หรือเปิด WhatsApp บนอุปกรณ์ของคุณพร้อมข้อความที่พร้อมส่ง

ข้อความจะส่งจากบัญชี WhatsApp ของคุณเองเหมือนเดิม เราจึงไม่เรียกเก็บค่าใช้จ่ายใด ๆ การส่งและรับข้อความ WhatsApp Business ภายใน CRM และการดูข้อความเหล่านั้นในกล่องข้อความ กำลังพัฒนาอยู่

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **เทมเพลต WhatsApp ใช้งานอย่างไร**

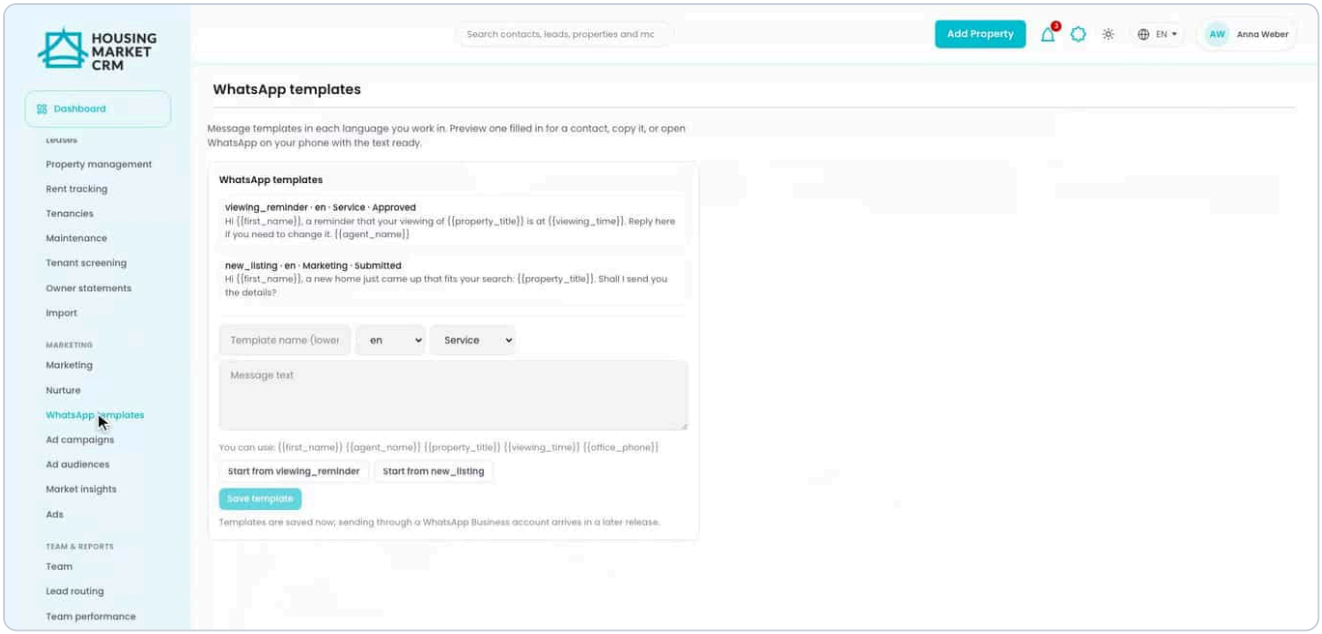
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



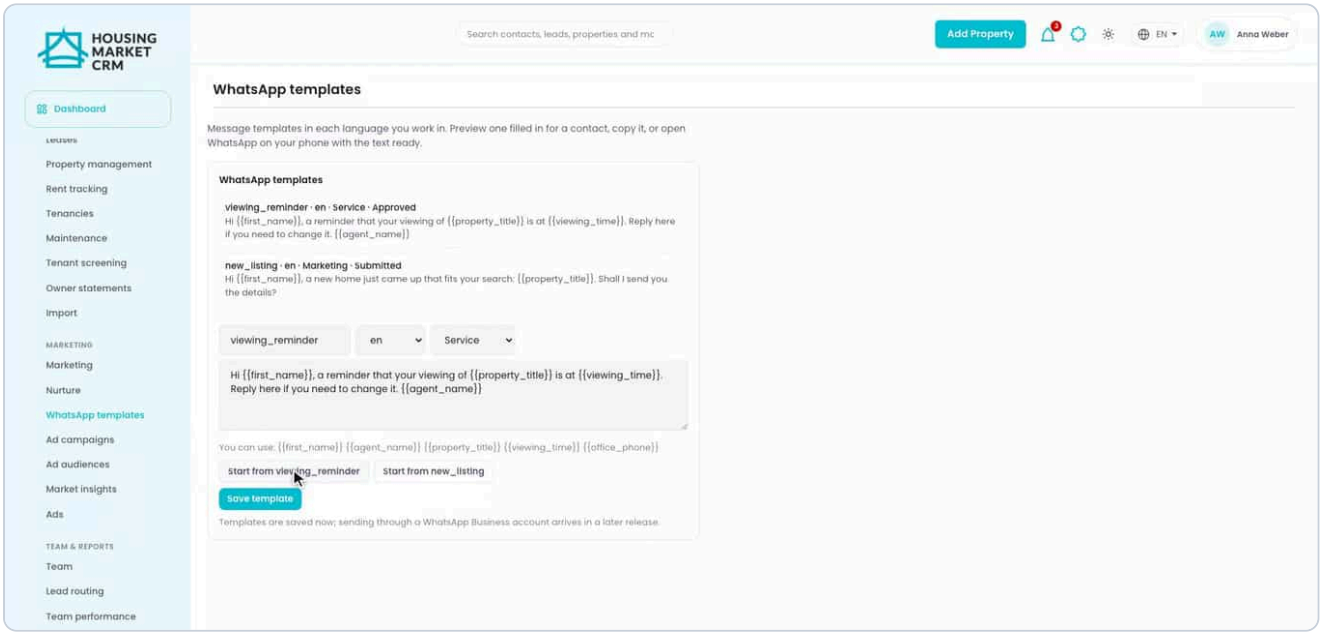
ภาพที่ 37.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก WhatsApp templates (เทมเพลต WhatsApp) ในเมนูด้านซ้าย



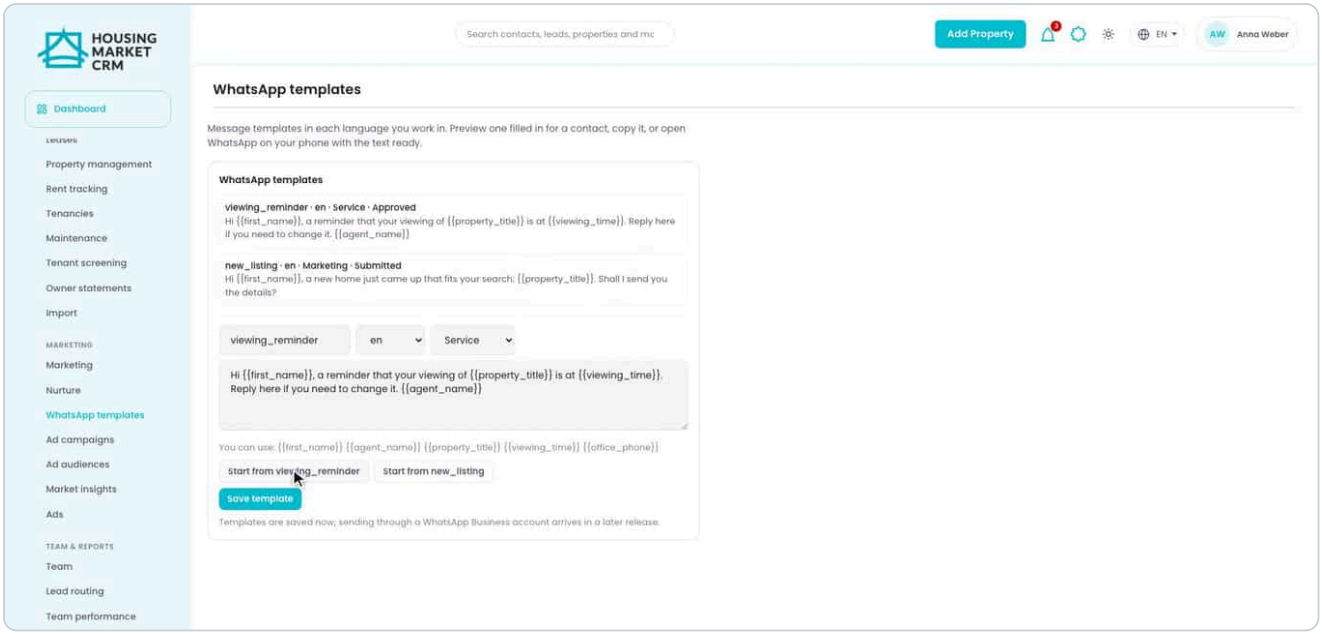
ภาพที่ 37.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 เริ่มจากการแจ้งเตือนนัดชม



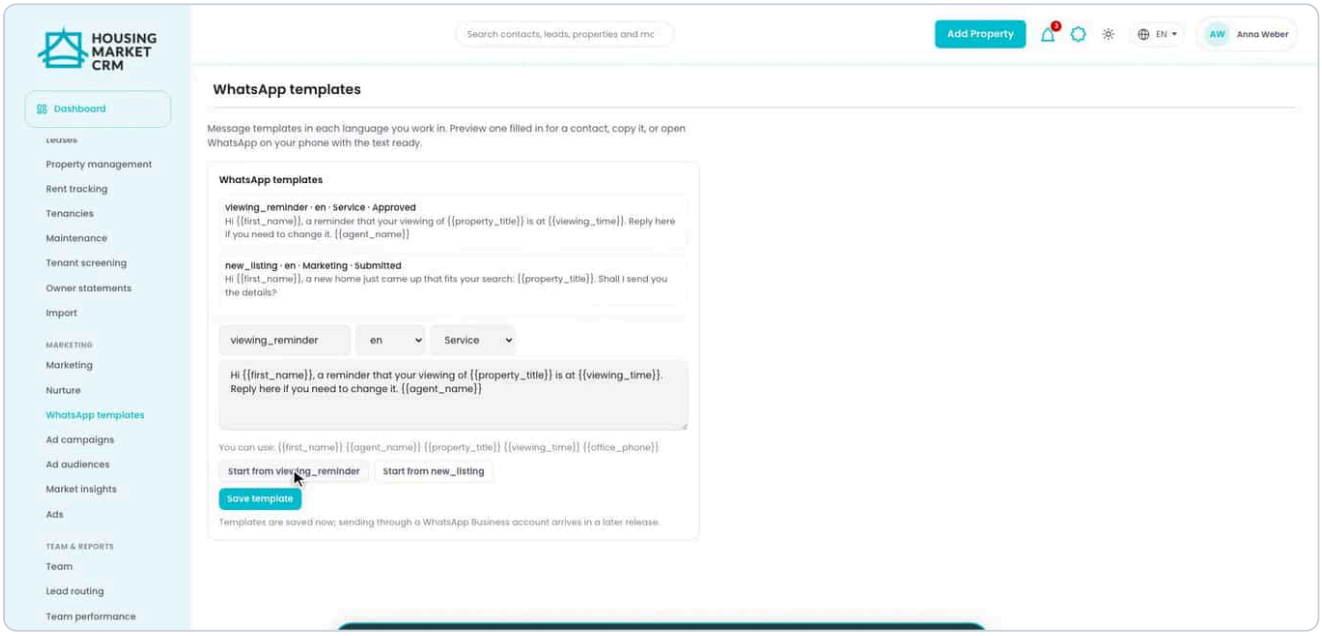
ภาพที่ 37.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 เขียนในทุกภาษาที่คุณใช้ทำงานจริง



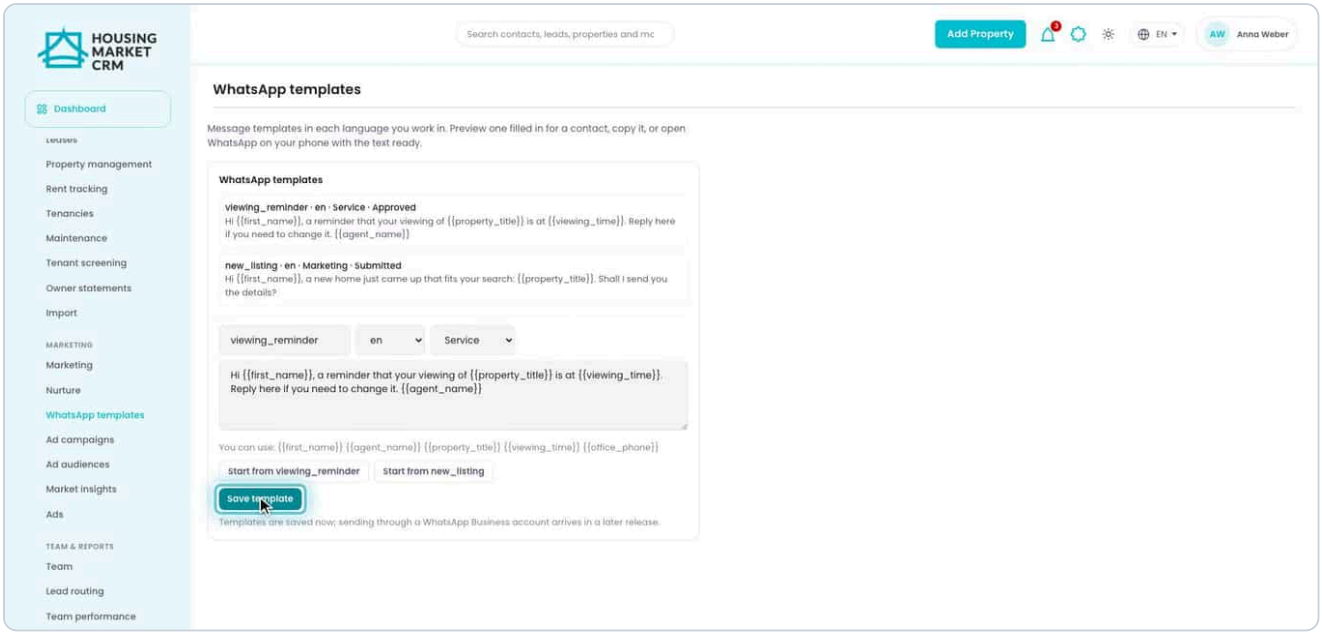
ภาพที่ 37.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 ดูตัวอย่างกับผู้ติดต่อจริง เพื่อจับตัวแทนข้อความที่อ่านไม่ลื่น



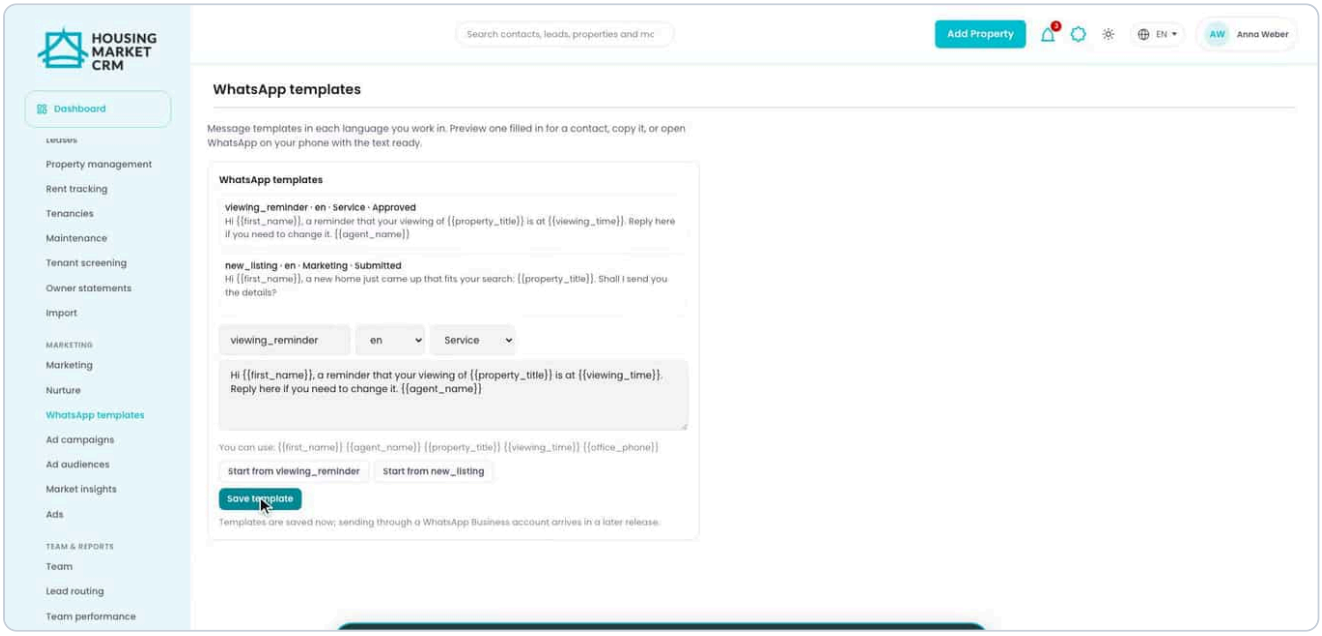
ภาพที่ 37.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 แล้วกด บันทึกเทมเพลต



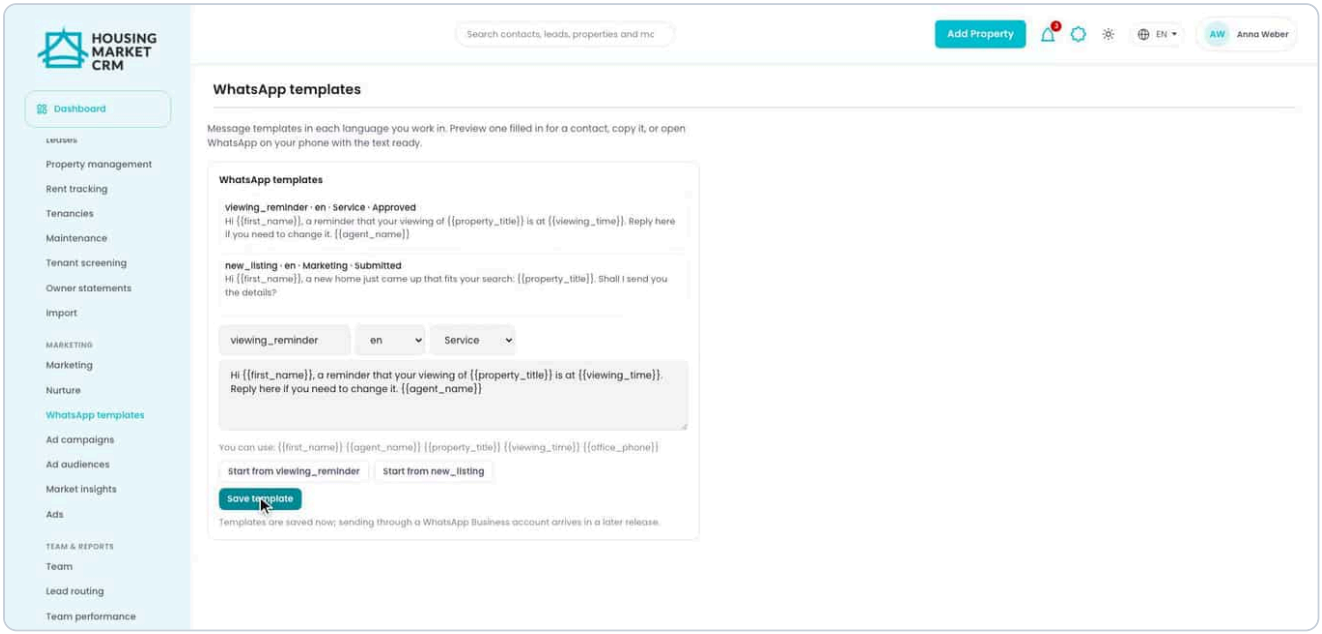
ภาพที่ 37.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 CRM ส่งข้อความไปที่โทรศัพท์ของคุณ การสนทนายังอยู่ใน WhatsApp ของคุณ



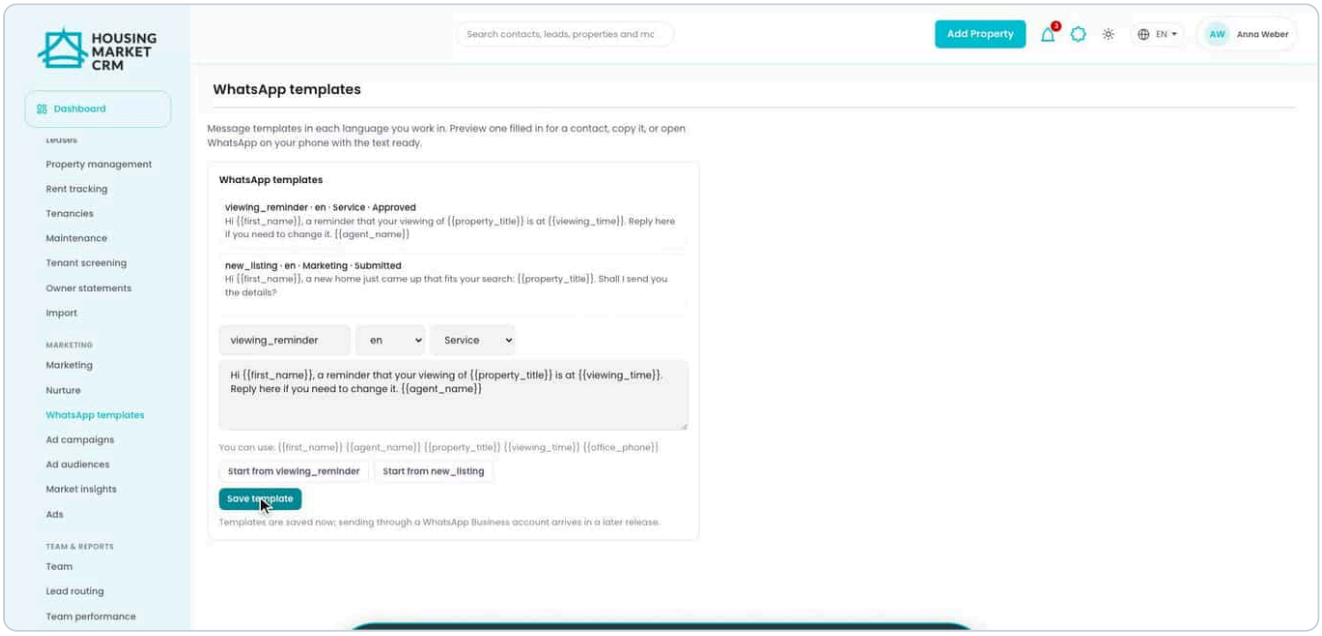
ภาพที่ 37.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 การแจ้งเตือนมีสองบรรทัด คือที่อยู่ และเวลา



ภาพที่ 37.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 การแจ้งเตือนในภาษาที่ผิดอ่านว่าเป็นความผิดพลาด ไม่ใช่ความใส่ใจ



ภาพที่ 37.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

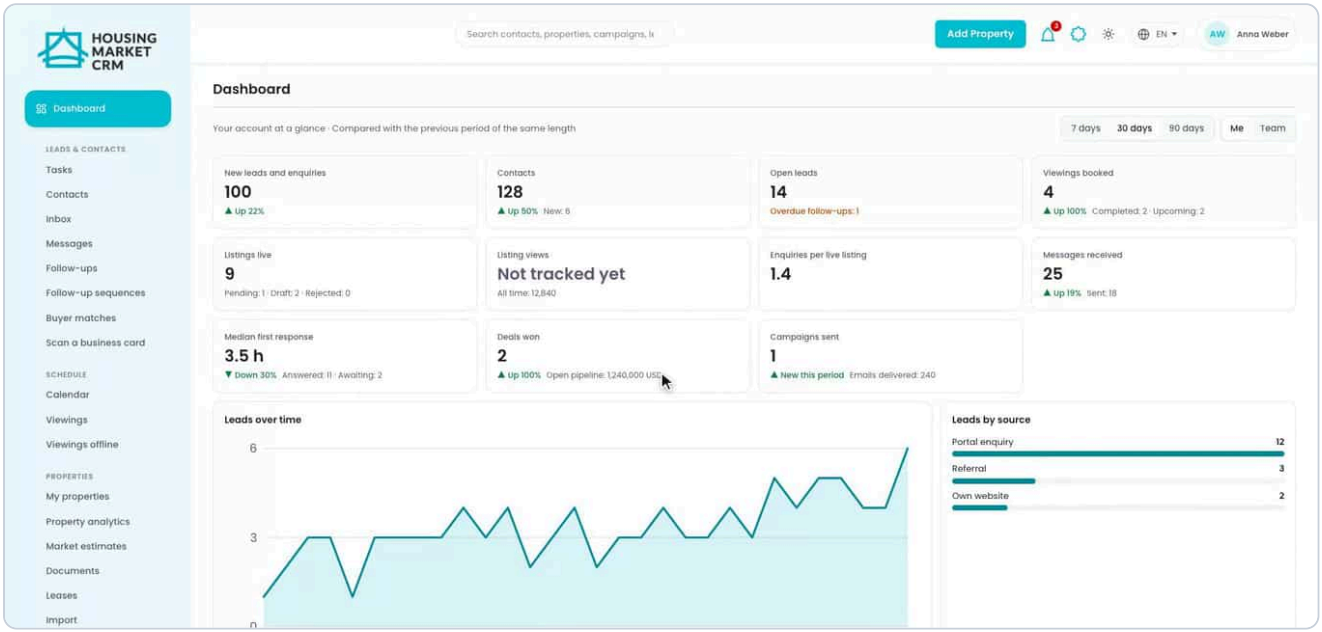
38 บทที่ 38

ส่งอีเมลจำนวนมาก

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

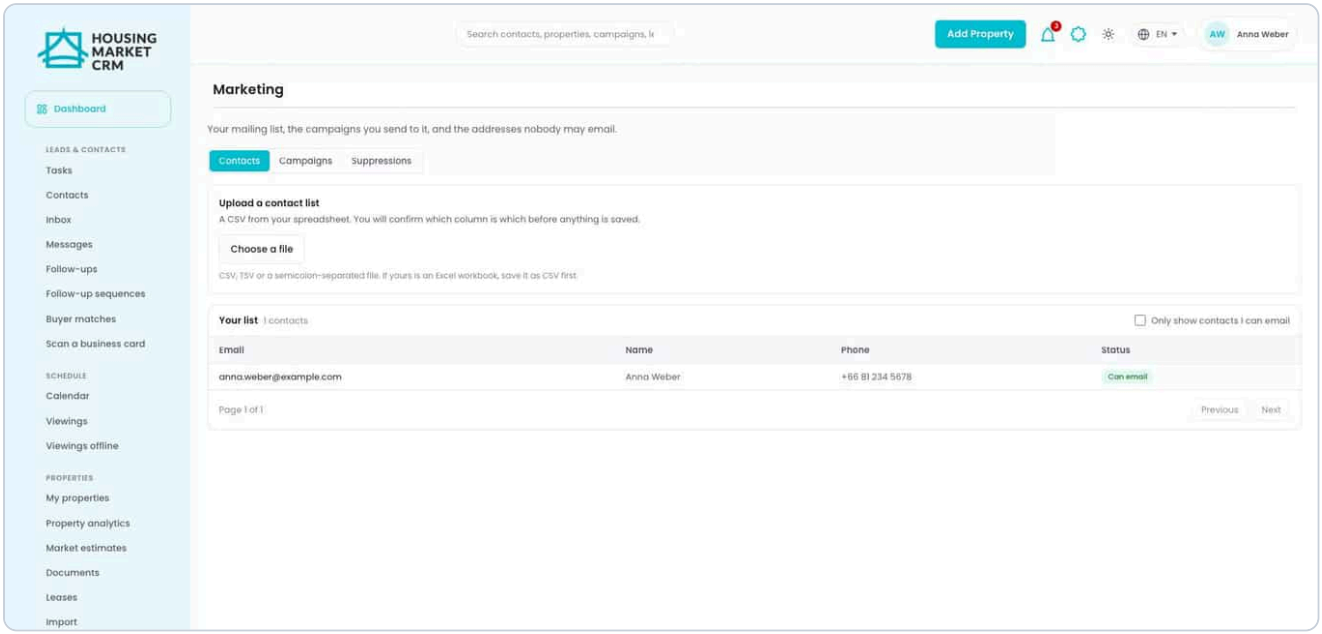
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



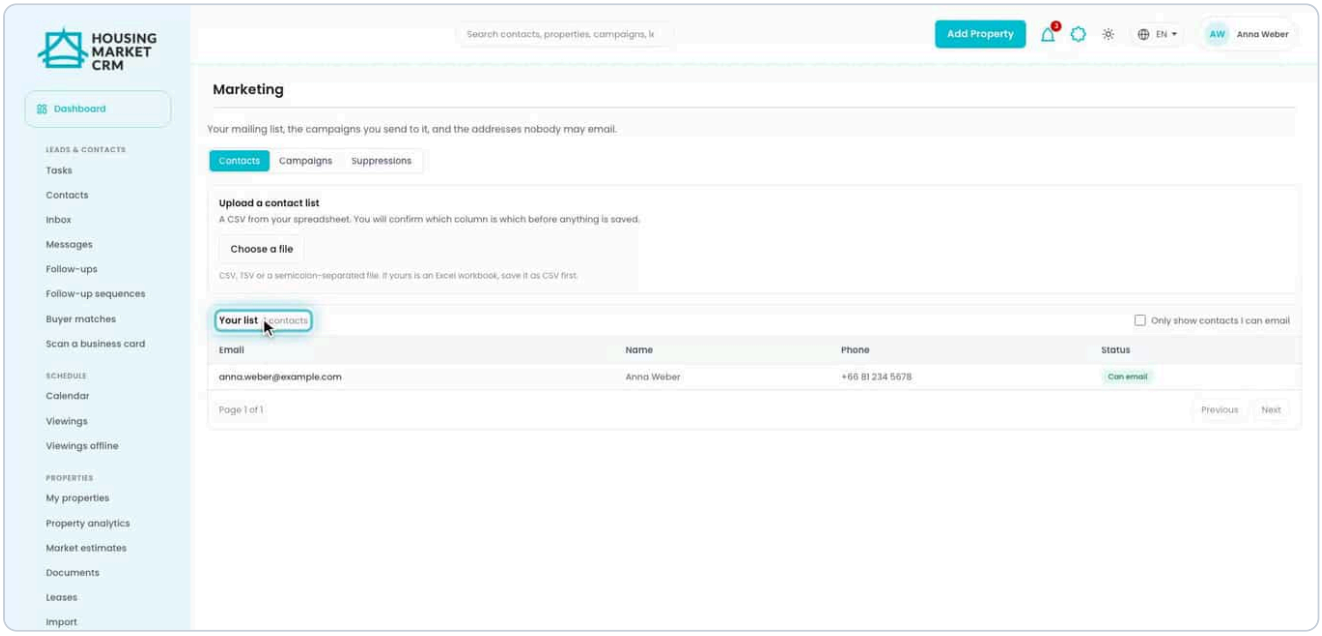
ภาพที่ 38.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Marketing ในเมนูด้านซ้าย



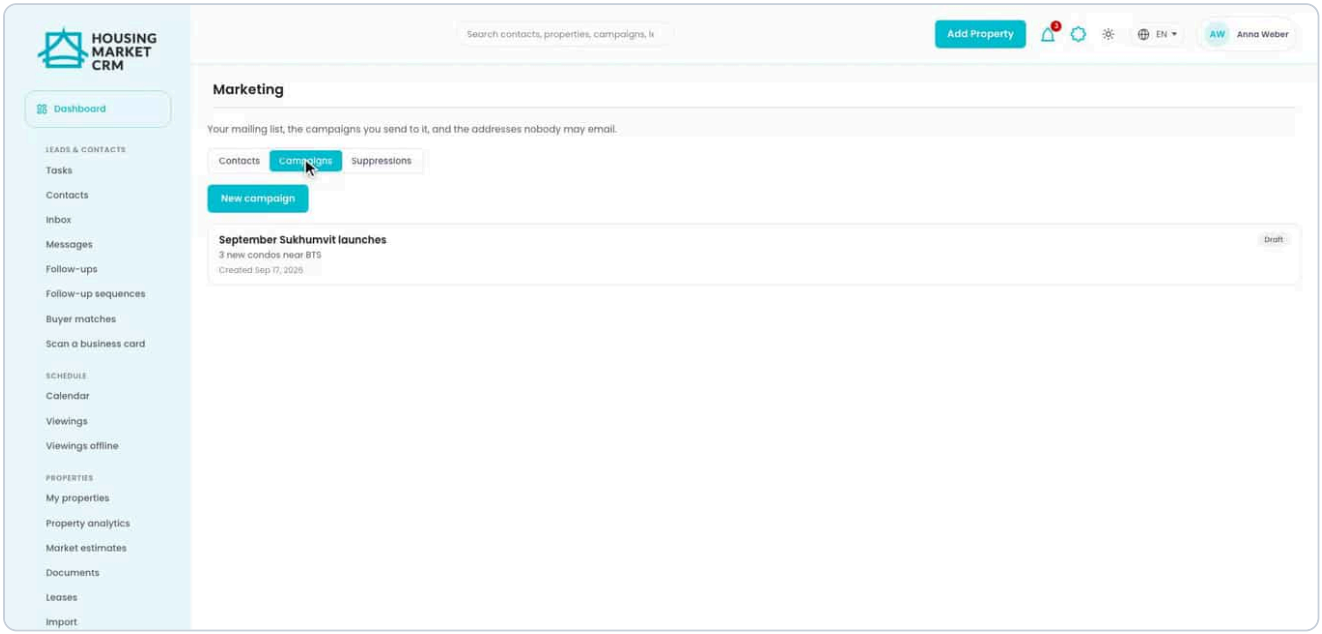
ภาพที่ 38.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 รายชื่อผู้รับแสดงว่าส่งอีเมลถึงใครได้



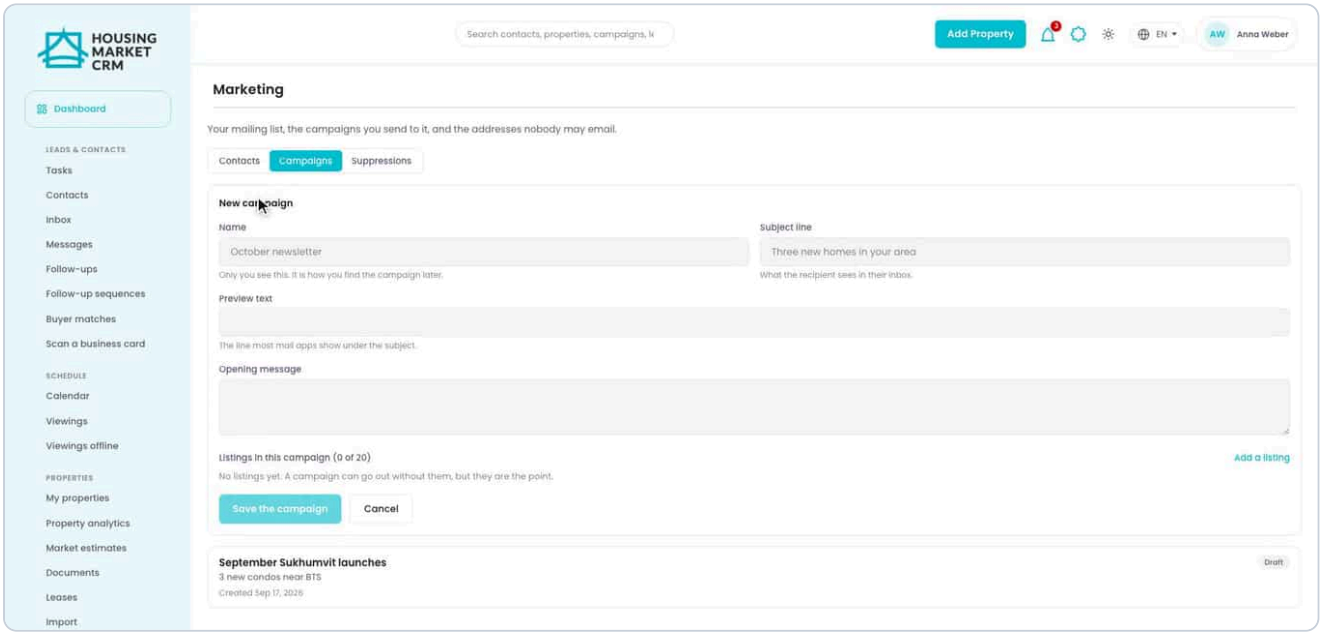
ภาพที่ 38.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เปิดแท็บ Campaigns



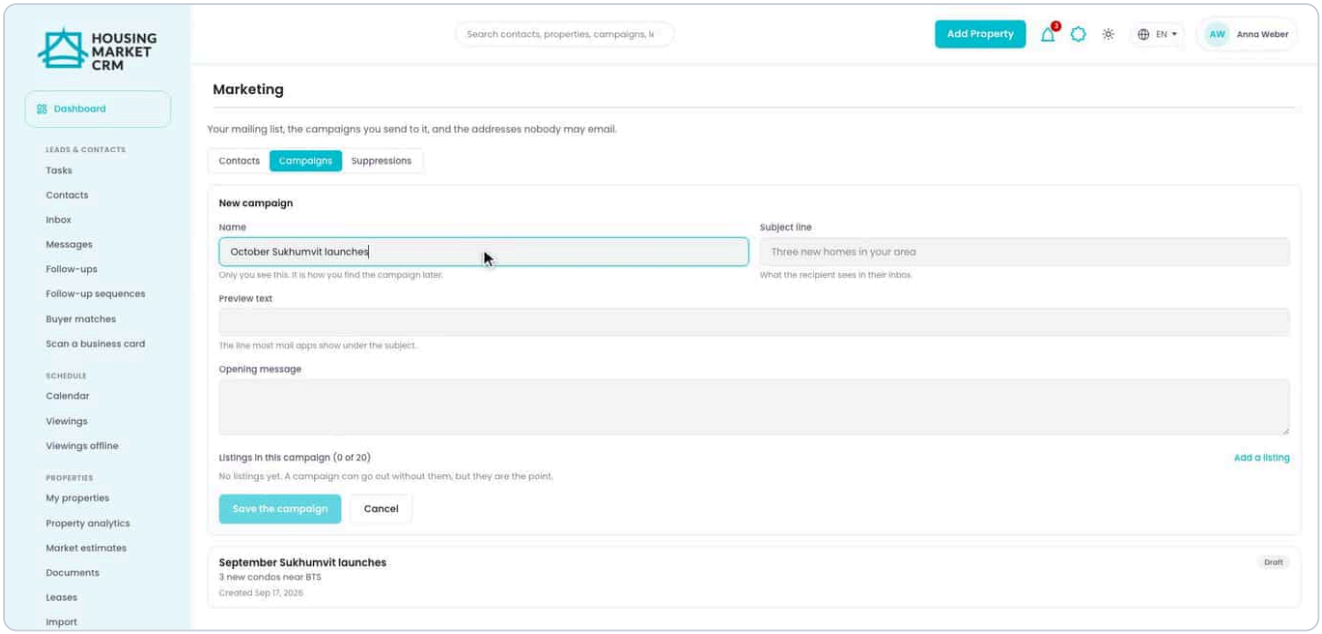
ภาพที่ 38.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 คลิก New campaign (แคมเปญใหม่)



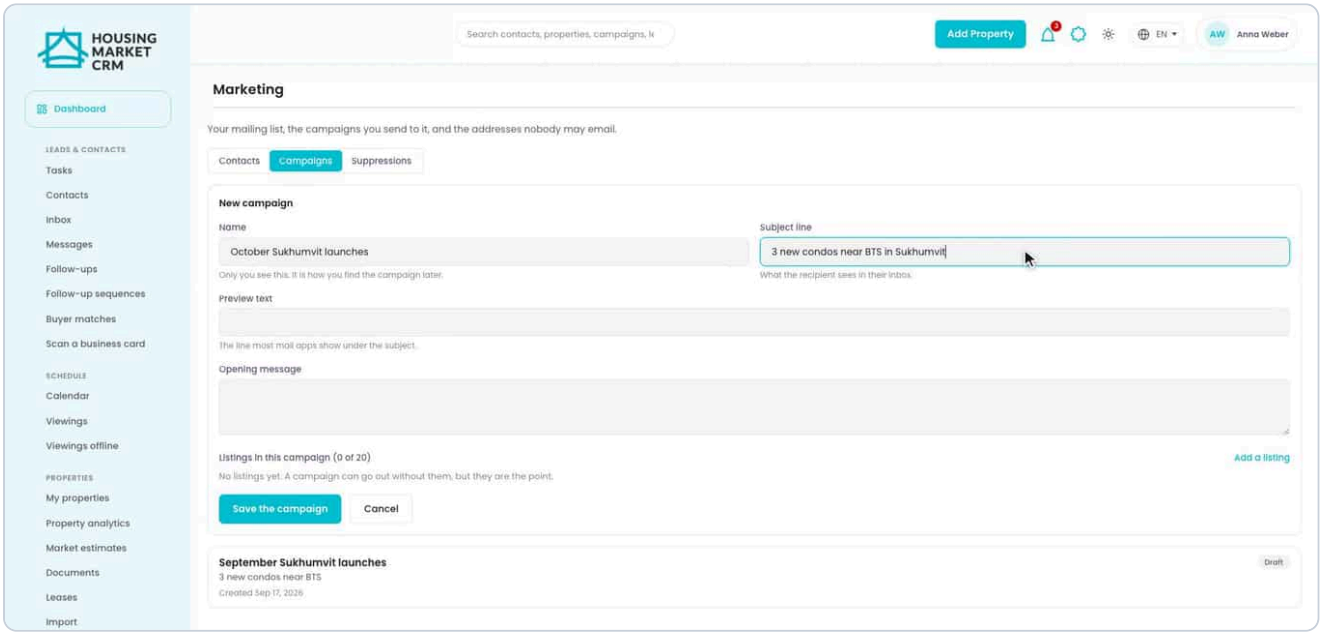
ภาพที่ 38.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 ตั้งชื่อแคมเปญ



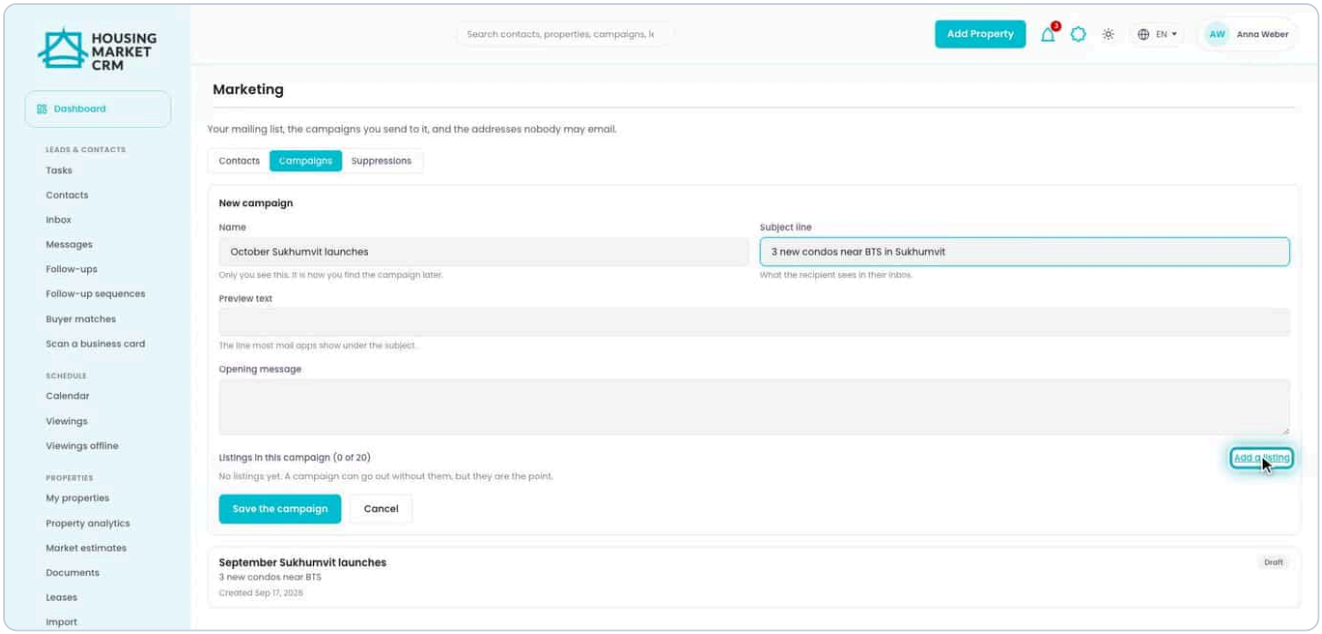
ภาพที่ 38.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 เขียนหัวเรื่องให้ชัดเจน



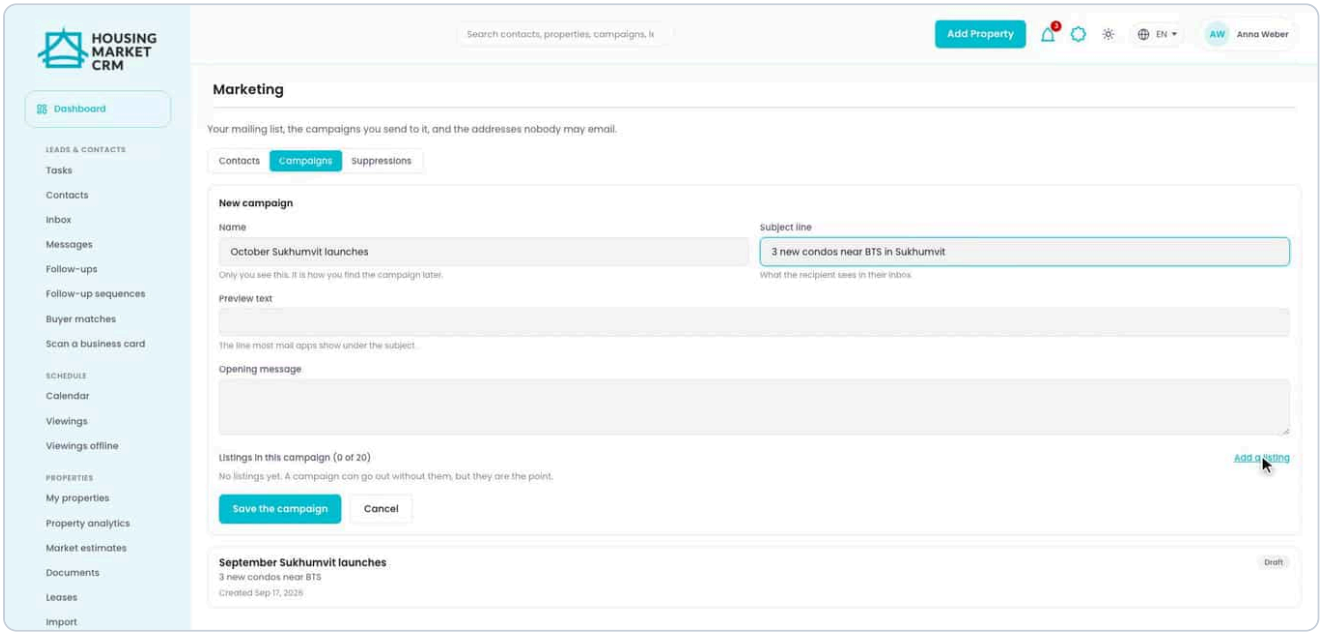
ภาพที่ 38.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 ใช้ Add a listing เพื่อนำเสนออสังหาริมทรัพย์



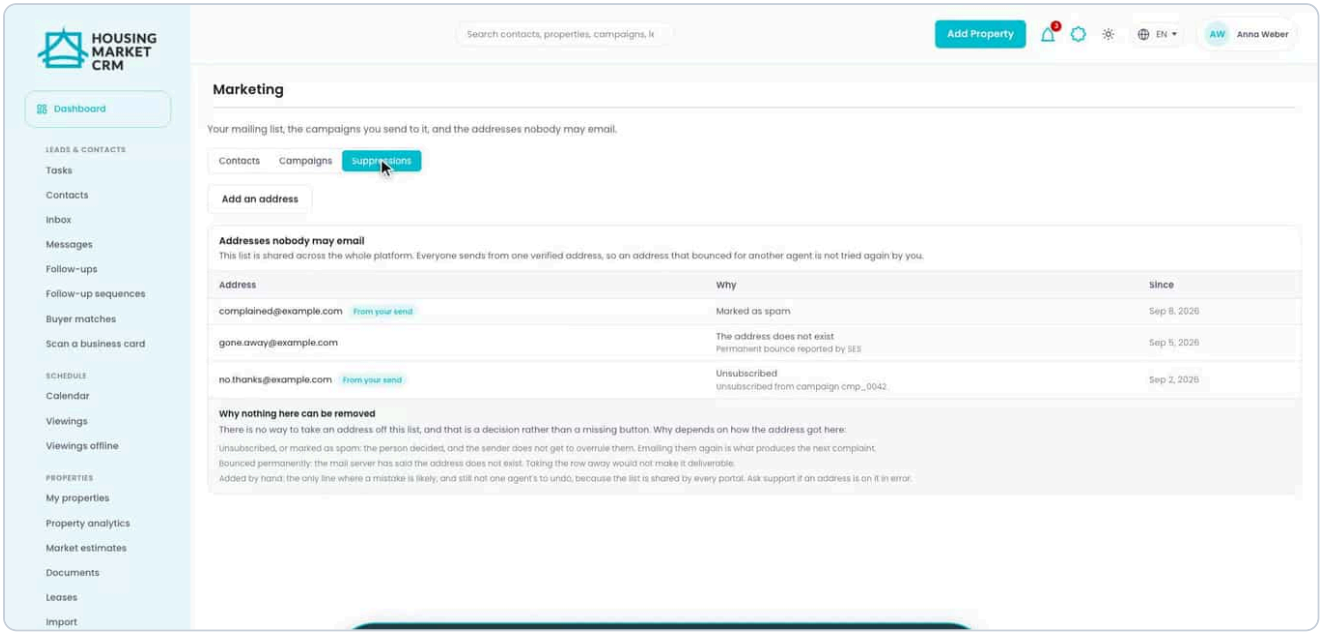
ภาพที่ 38.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 เลือกเวลาส่ง แล้วบันทึกแคมเปญ



ภาพที่ 38.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 Suppressions คือที่อยู่อีเมลที่ต้องไม่ส่งถึง



ภาพที่ 38.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

Housing Market CRM คืออะไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-is-housing-market-crm
การดูแลลีดทำงานอย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-does-nurture-work

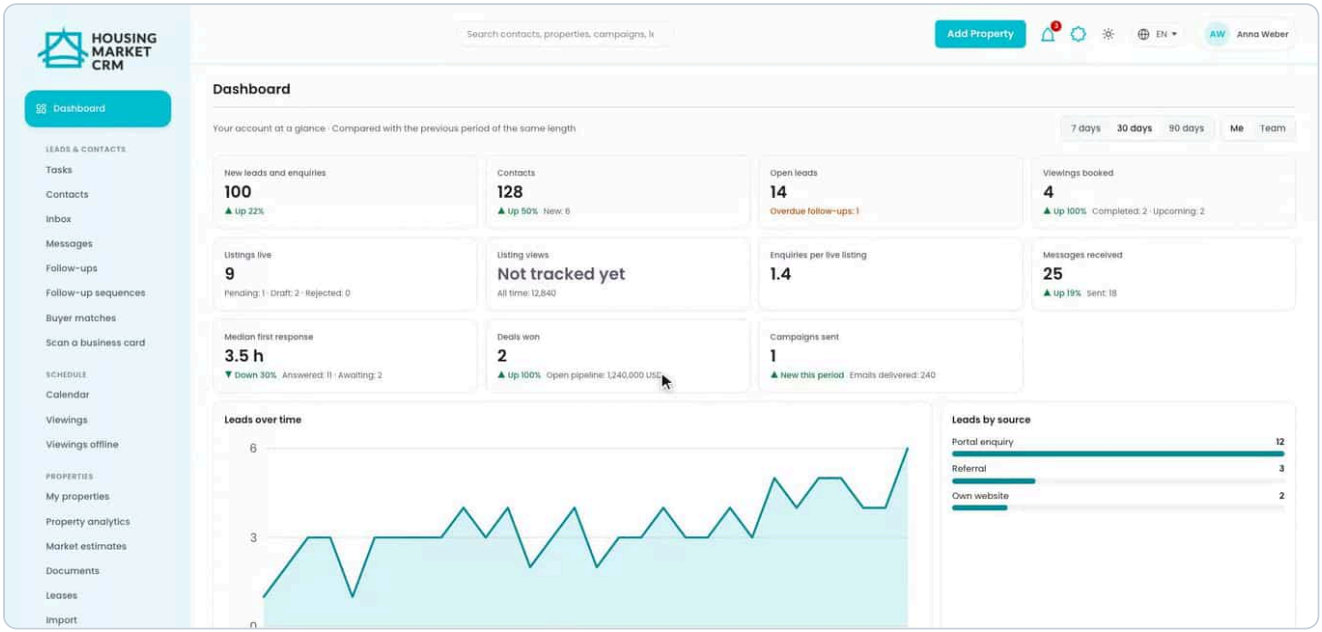
39 บทที่ 39

ศูนย์การแจ้งเตือน

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

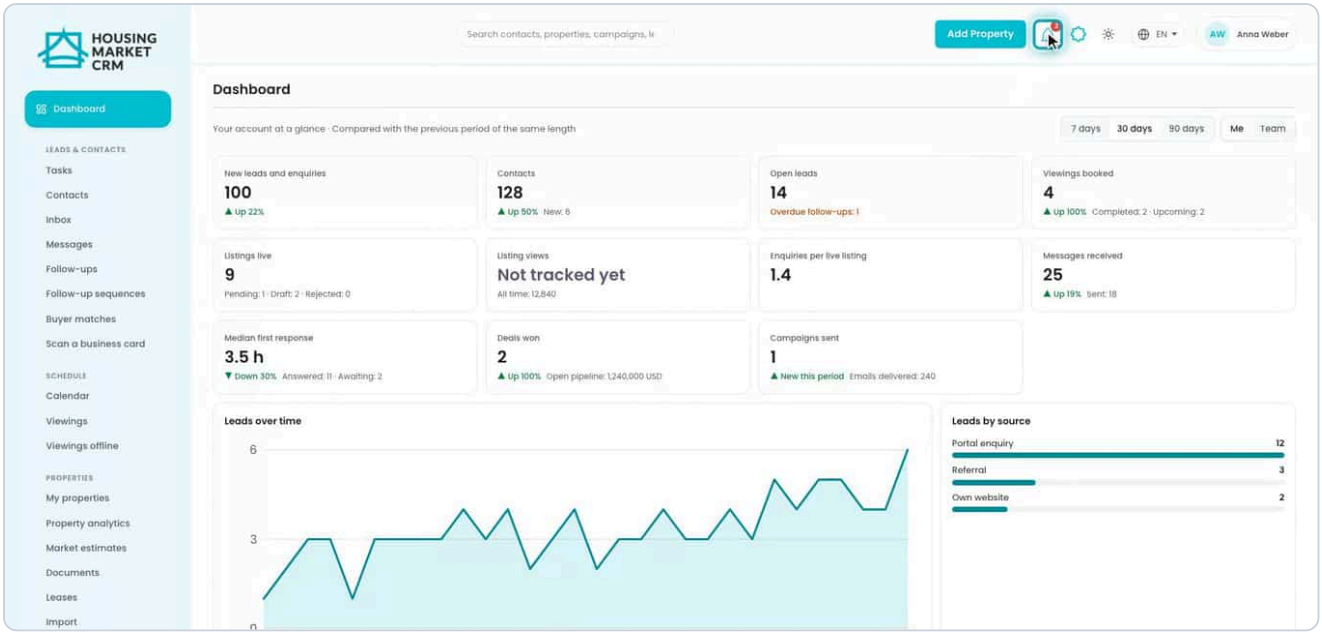
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



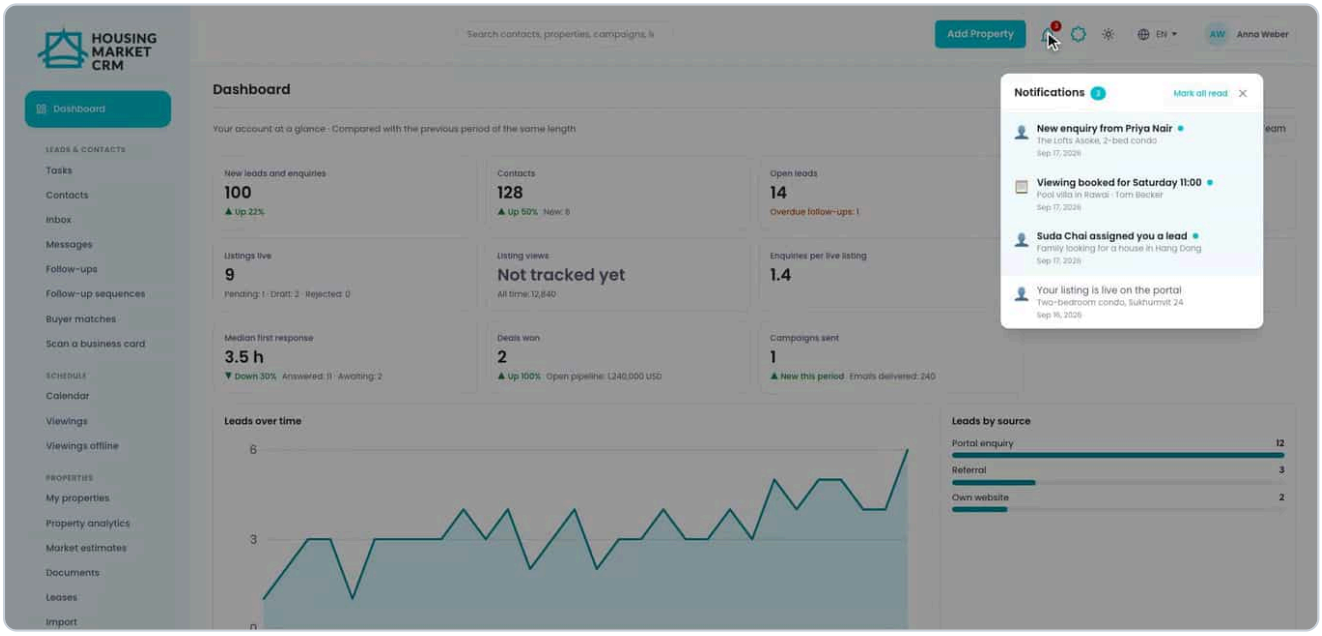
ภาพที่ 39.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 ตัวนับสีแดงแสดงการแจ้งเตือนที่ยังไม่ได้อ่าน



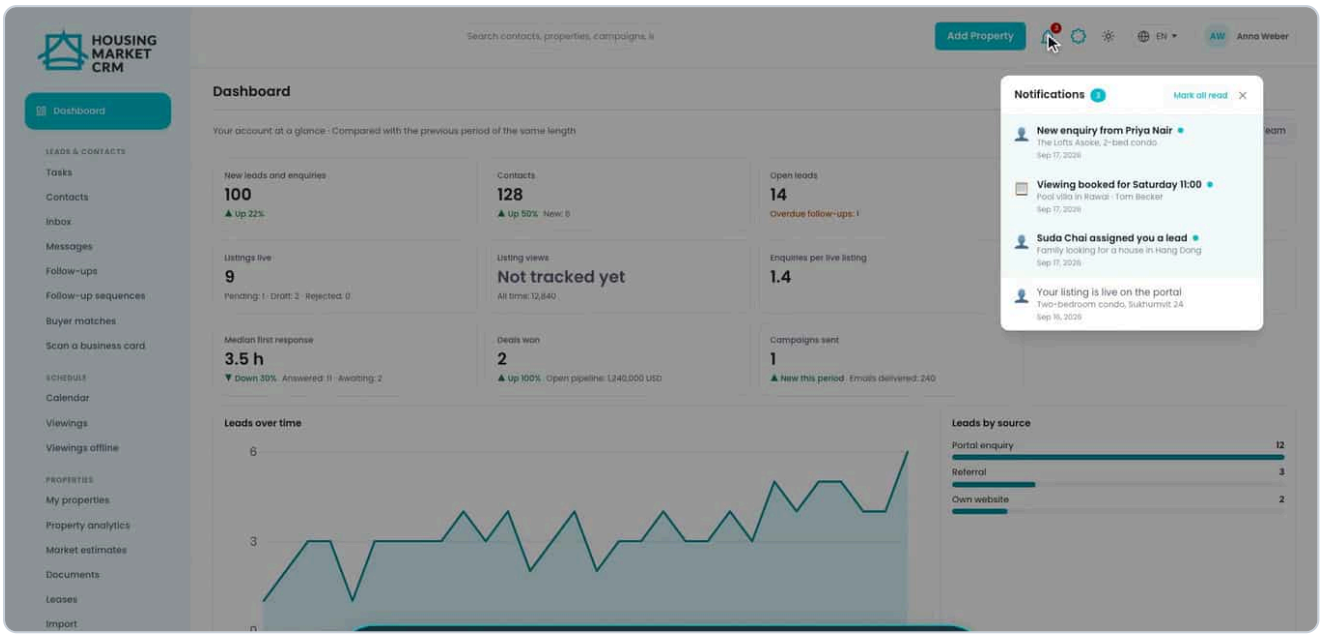
ภาพที่ 39.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 คลิกไอคอนกระดิ่ง



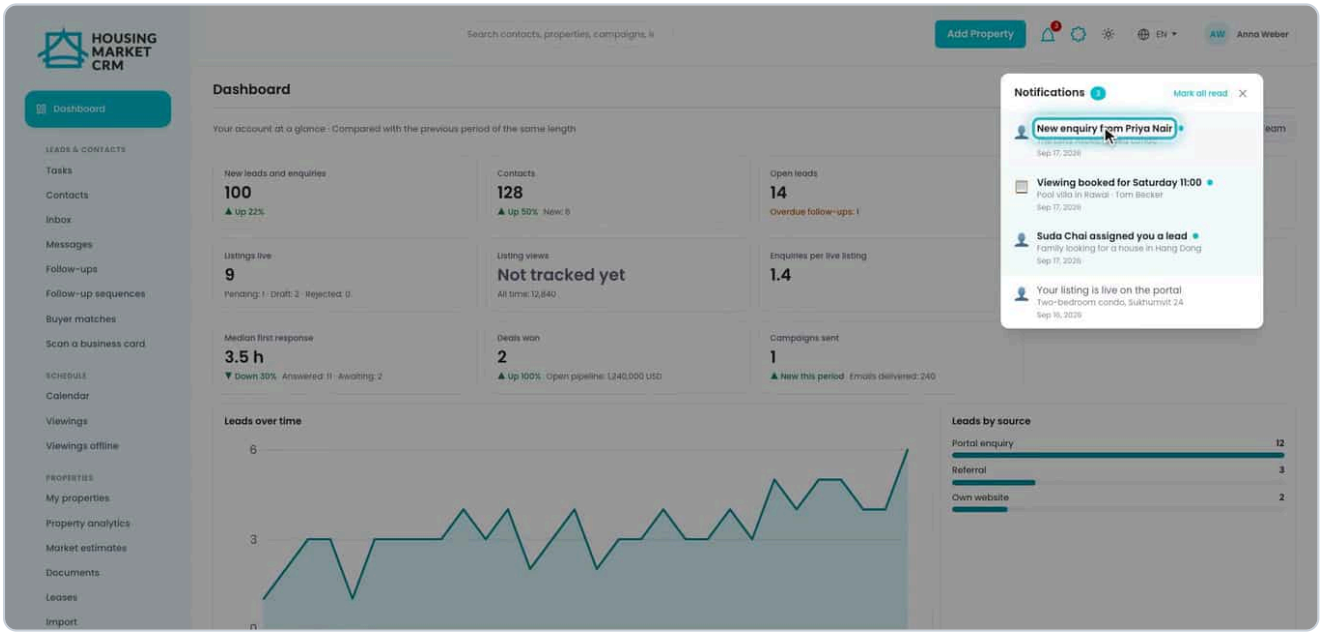
ภาพที่ 39.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 การสอบถามใหม่ การนัดชม ลูกค้าเป้าหมายที่มอบหมาย และประกาศที่เผยแพร่



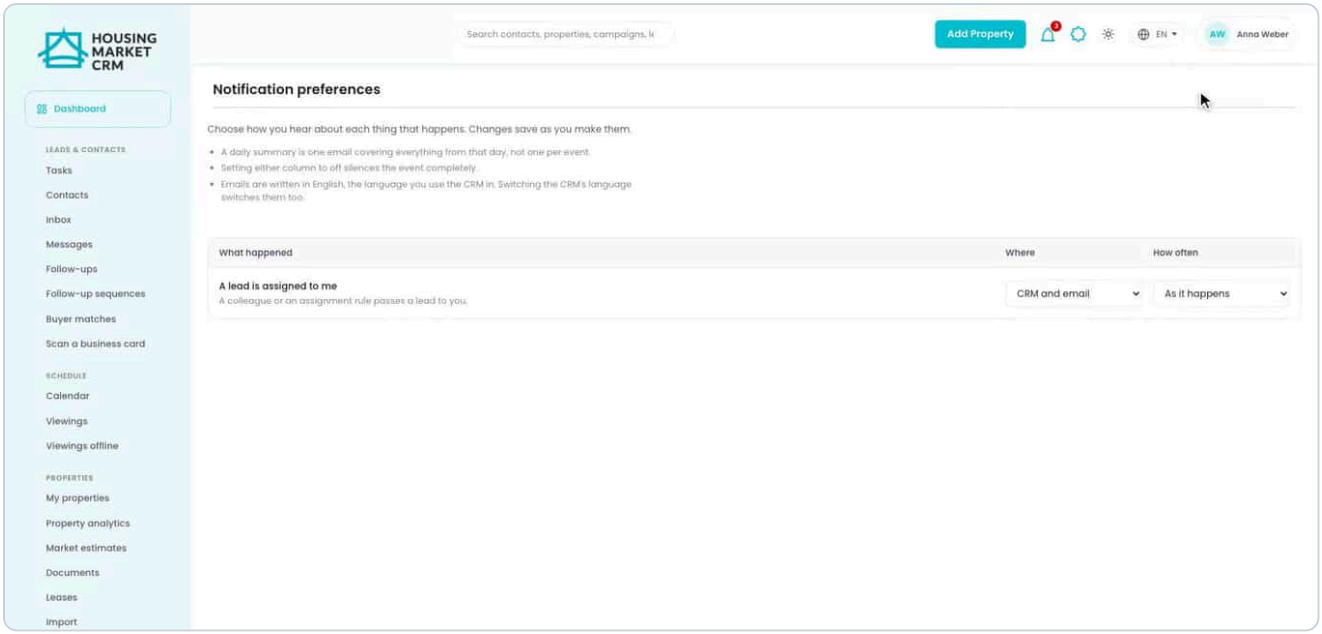
ภาพที่ 39.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 คลิกรายการเพื่อเปิดลูกค้าเป้าหมายที่เกี่ยวข้อง



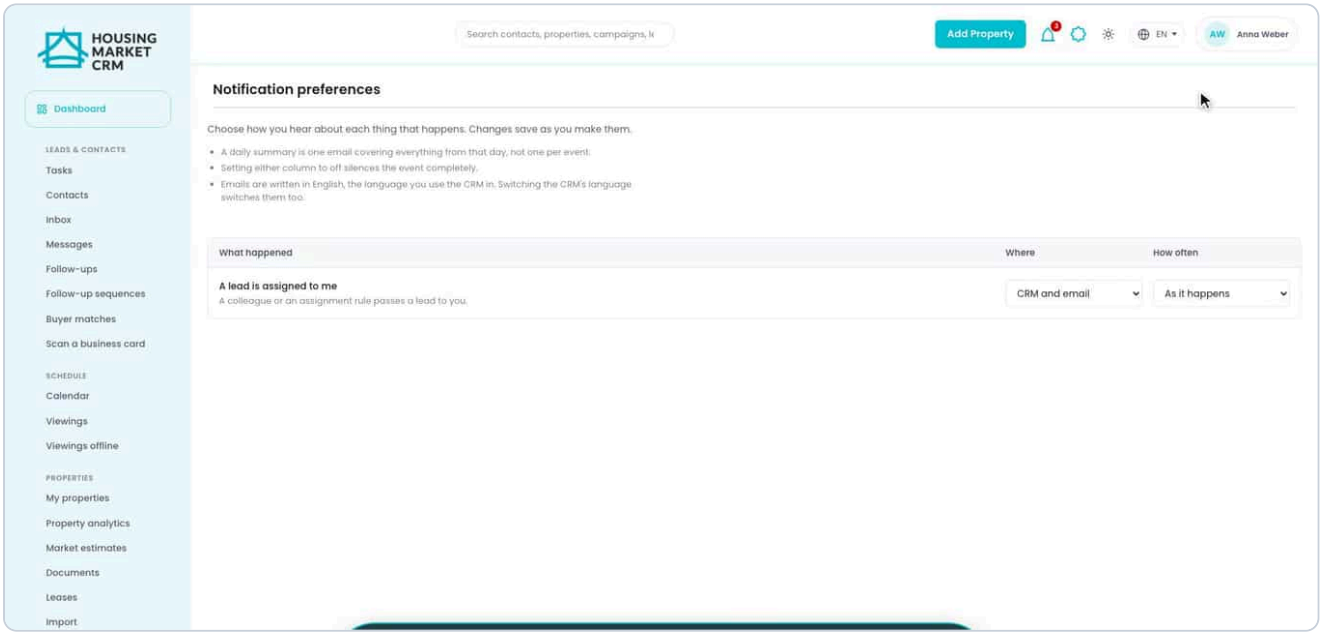
ภาพที่ 39.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 คลิก Mark all read เมื่อเสร็จสิ้น



ภาพที่ 39.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 กำหนดสิ่งที่ส่งถึงคุณทางอีเมลใน Notification preferences



ภาพที่ 39.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

CRM มีการเตือนไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/does-the-crm-include-reminders
อีเมลแจ้งเตือนของ CRM เป็นภาษาอะไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/which-language-are-my-notification-emails-in

40 บทที่ 40

การแจ้งเตือนทางอีเมล

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

มี การติดตามจะเตือนคุณเมื่อถึงกำหนด เว้นแต่คุณจะยกเลิกการเลือก "แจ้งเตือนเมื่อถึงกำหนด" และ CRM จะแจ้งเตือนคุณอีกครั้งหากยังเปิดค้างอยู่หนึ่งวันหลังจากนั้น

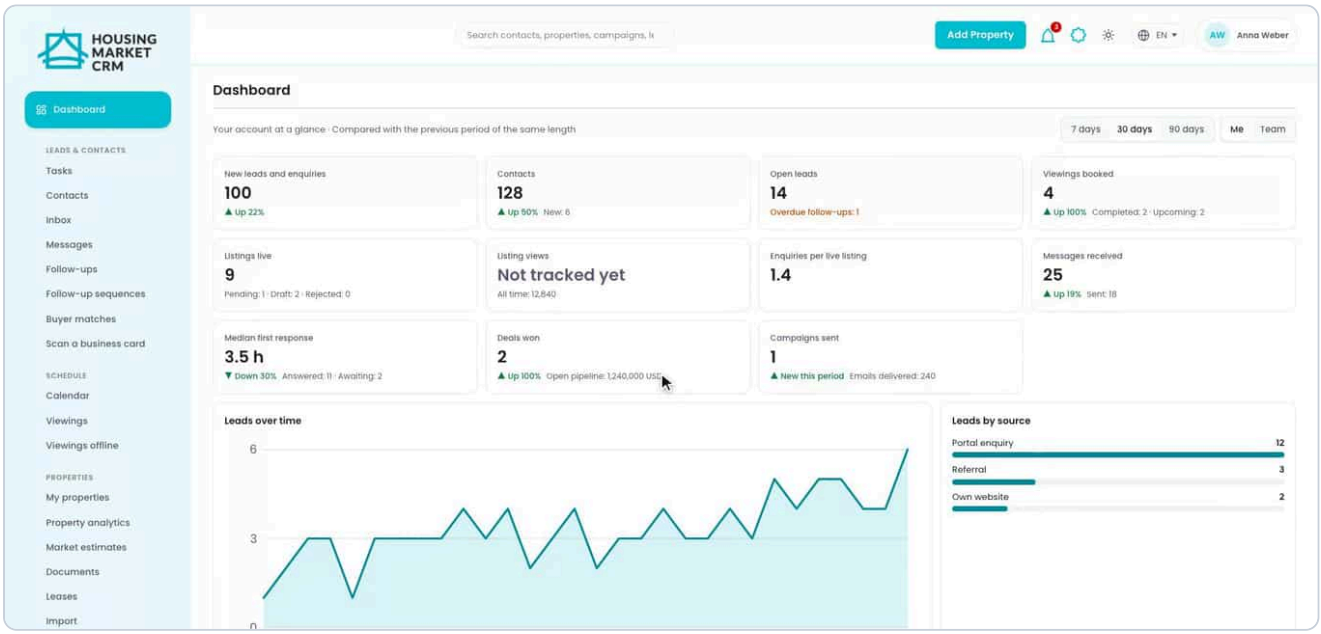
กำหนดวันและเวลาครบกำหนดให้การติดตาม ตัวเลือก "แจ้งเตือนเมื่อถึงกำหนด" ถูกเลือกไว้ตั้งแต่แรก หากปล่อยไว้ คุณจะได้รับการแจ้งเตือน ณ เวลานั้น หากยกเลิกการเลือก จะไม่มีการแจ้งเตือนเมื่อถึงกำหนด ไม่ว่ากรณีใด การติดตามที่ยังเปิดค้างอยู่หนึ่งวันหลังเวลาครบกำหนดจะส่งการแจ้งเตือนว่าเลยกำหนด แต่ละรายการแจ้งเพียงครั้งเดียว ไม่ได้แจ้งซ้ำไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะจัดการ ไม่มีการเตือนล่วงหน้าก่อนเวลาครบกำหนด หากต้องการทราบเร็วขึ้น ให้ตั้งเวลาครบกำหนดให้เร็วขึ้น

การแจ้งเตือนตั้งค่าแยกตามเหตุการณ์ ไม่ได้ใช้สวิตช์เดียวสำหรับทั้งหมด ได้แก่ การสอบถามใหม่ ลูกค้าเป้าหมายที่มอบหมายให้คุณ ลูกค้าเป้าหมายที่เงียบไป การติดตามที่ครบกำหนดหรือเลยกำหนด การนัดชมที่ใกล้เข้ามา และประกาศที่เผยแพร่แล้วหรือถูกปฏิเสธ แต่ละเหตุการณ์เลือกได้ว่าจะแจ้งใน CRM ทางอีเมล ทั้งสองทาง หรือปิด และจะให้แจ้งทันทีที่เกิดขึ้น หรือเป็นสรุปวันละครั้ง ตั้งค่าได้ที่ ตั้งค่า (รูปเฟือง) → การตั้งค่าการแจ้งเตือน

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **CRM มีการเตือนไหม**

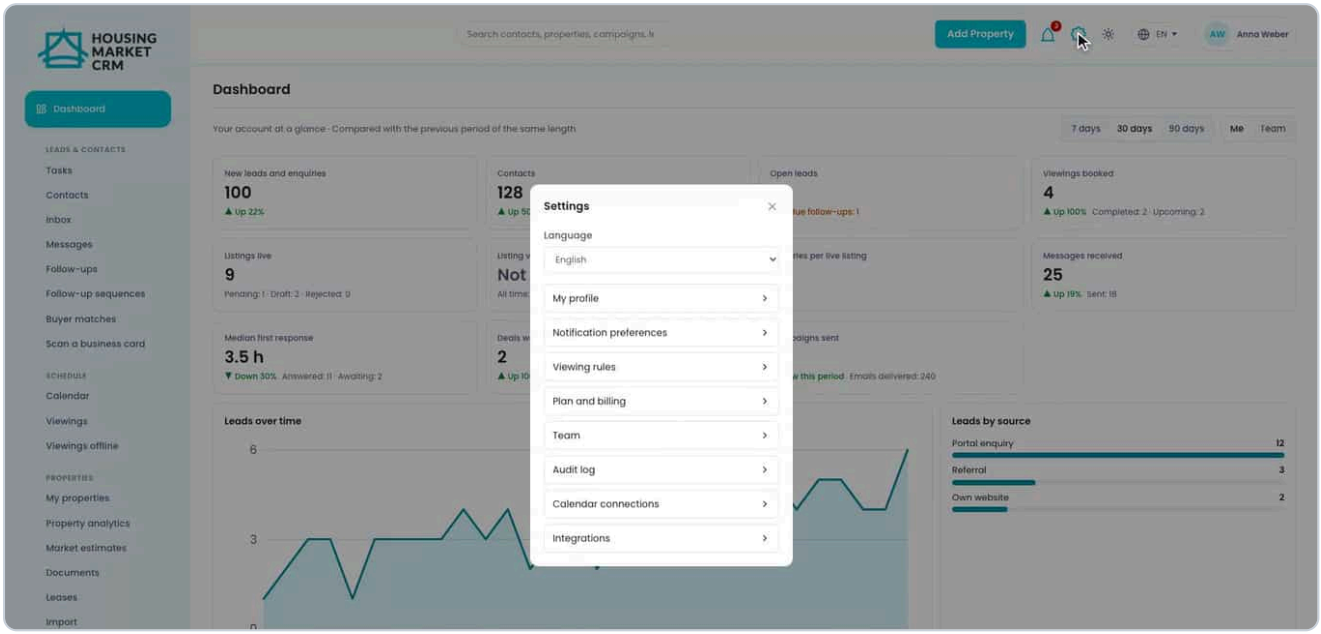
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



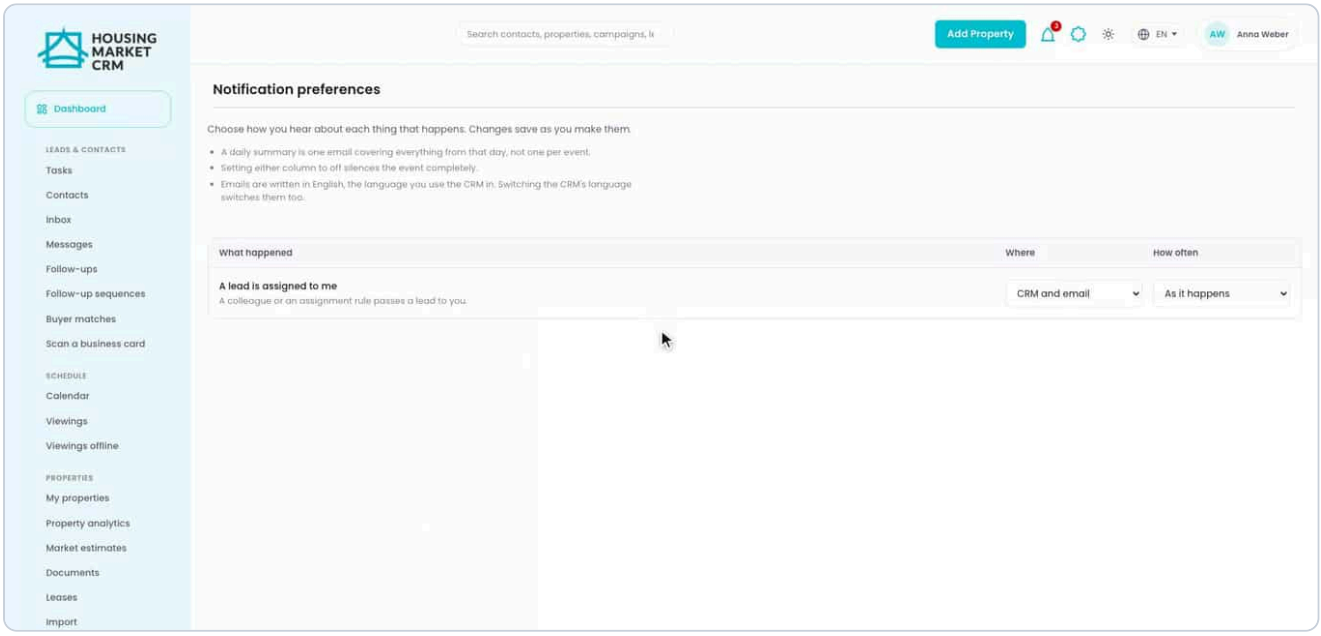
ภาพที่ 40.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิกไอคอน Settings (การตั้งค่า) ด้านบน



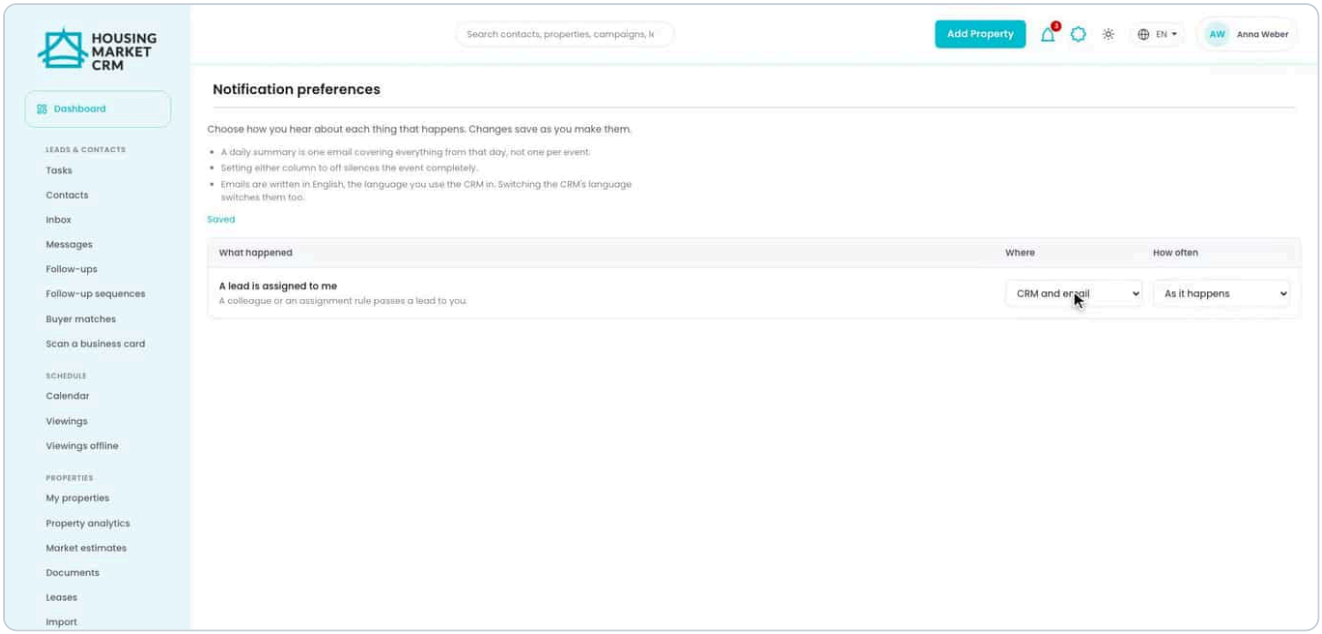
ภาพที่ 40.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 เลือก Notification preferences



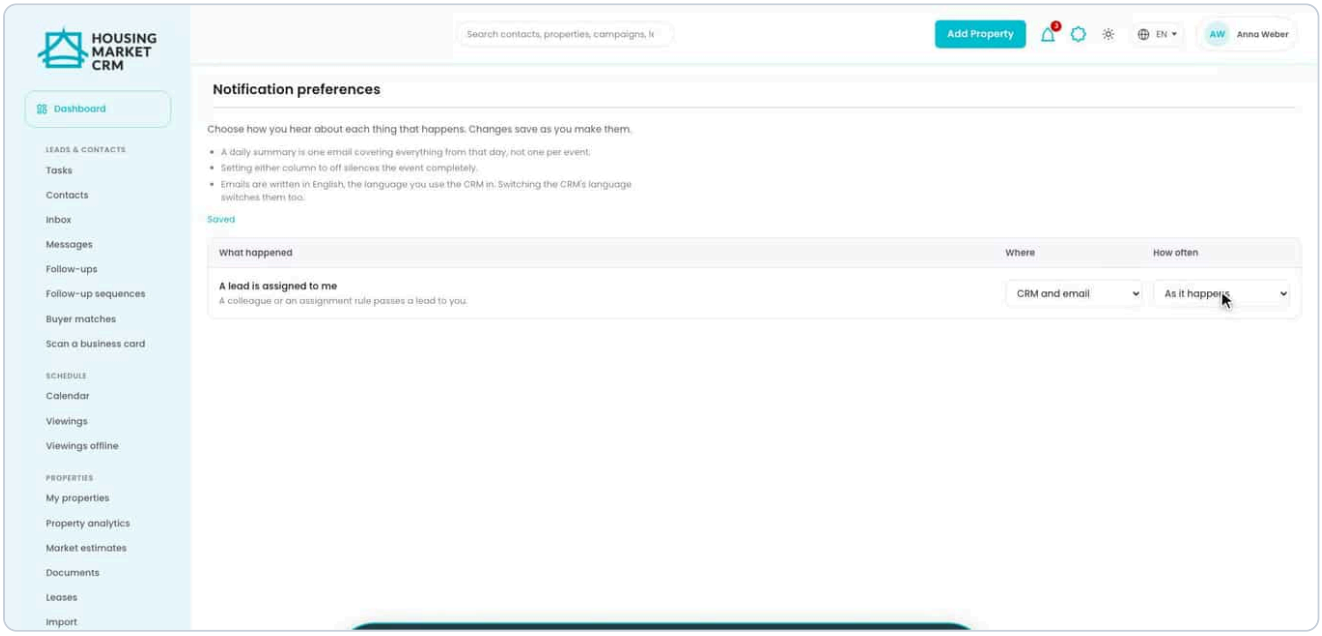
ภาพที่ 40.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 สำหรับแต่ละเหตุการณ์ เลือกช่องทางที่จะแจ้งคุณ ตัวอย่างเช่น CRM and email



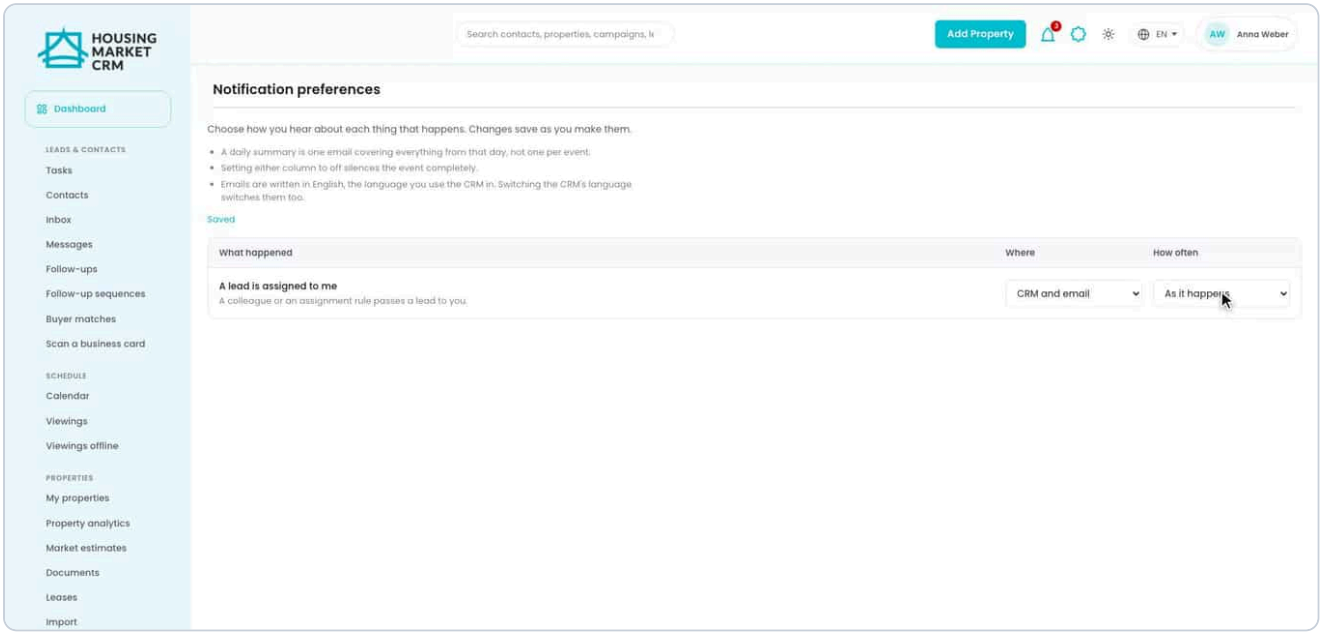
ภาพที่ 40.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 แล้วเลือกความถี่: ทันทีที่เกิดขึ้น หรือสรุปรายวัน



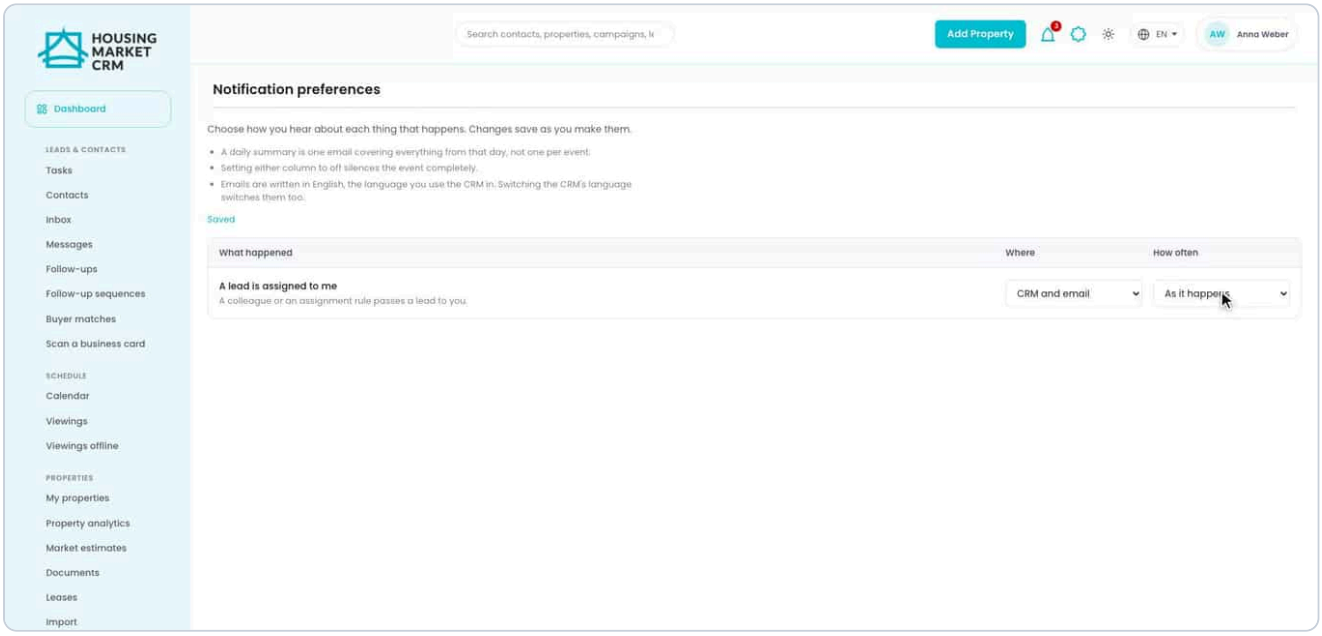
ภาพที่ 40.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 การเปลี่ยนแปลงถูกบันทึกทันทีที่คุณแก้ไข



ภาพที่ 40.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 อีเมลใช้ภาษาที่คุณใช้งาน CRM



ภาพที่ 40.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

ควรรู้

หมายเหตุ เป็นภาษาที่คุณใช้งาน CRM เมื่อเปลี่ยน CRM เป็นภาษาอื่น อีเมลแจ้งเตือนของคุณก็จะเปลี่ยนตาม

ศูนย์ช่วยเหลือ: อีเมลแจ้งเตือนของ CRM เป็นภาษาอะไร

41 บทที่ 41

ปฏิทิน

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

มี – การนัดชม การโทร และการประชุมที่จองผูกกับทรัพย์สินและลีดที่เกี่ยวข้อง ในแพ็กเกจ Pro คุณเชื่อมต่อ Google Calendar หรือ Outlook ได้ เพื่อให้ปฏิทินทั้งสองตรงกันอยู่เสมอ

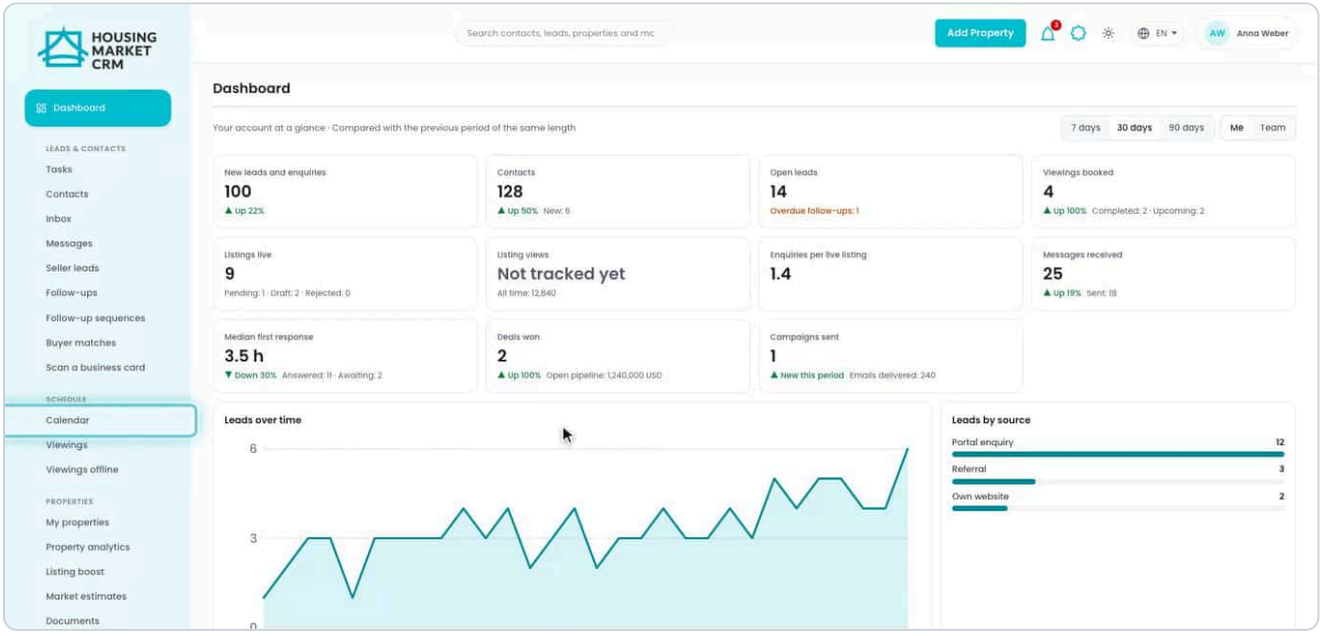
จองการนัดชม การโทร และการประชุม โดยแต่ละรายการผูกกับอสังหาริมทรัพย์และลูกค้าเป้าหมายที่เกี่ยวข้อง และดูทั้งสัปดาห์ได้ในคราวเดียว ปฏิทินเป็นส่วนหนึ่งของแพ็กเกจฟรี

ในแพ็กเกจ Pro การจัดตารางนัดชมใช้งานได้แล้ววันนี้บนปฏิทินนี้ คุณตั้งกฎการนัดชม ผู้ซื้อจะเห็นช่วงเวลาที่จองได้ และทั้งสองฝ่ายได้รับคำเชิญในปฏิทิน คุณยังเชื่อมต่อปฏิทิน Google Calendar หรือ Microsoft 365 (Outlook) ของคุณเองได้ที่ การตั้งค่า → การเชื่อมต่อปฏิทิน เพื่อให้ CRM รู้ว่าคุณไม่ว่างเมื่อใด และสิ่งที่คุณเพิ่มที่ฝั่งหนึ่งก็จะไปถึงอีกฝั่งด้วย ดู "การจัดตารางนัดชมทำงานอย่างไร" และ "ซิงก์ CRM กับปฏิทินของฉันได้ไหม"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **มีปฏิทินไหม**

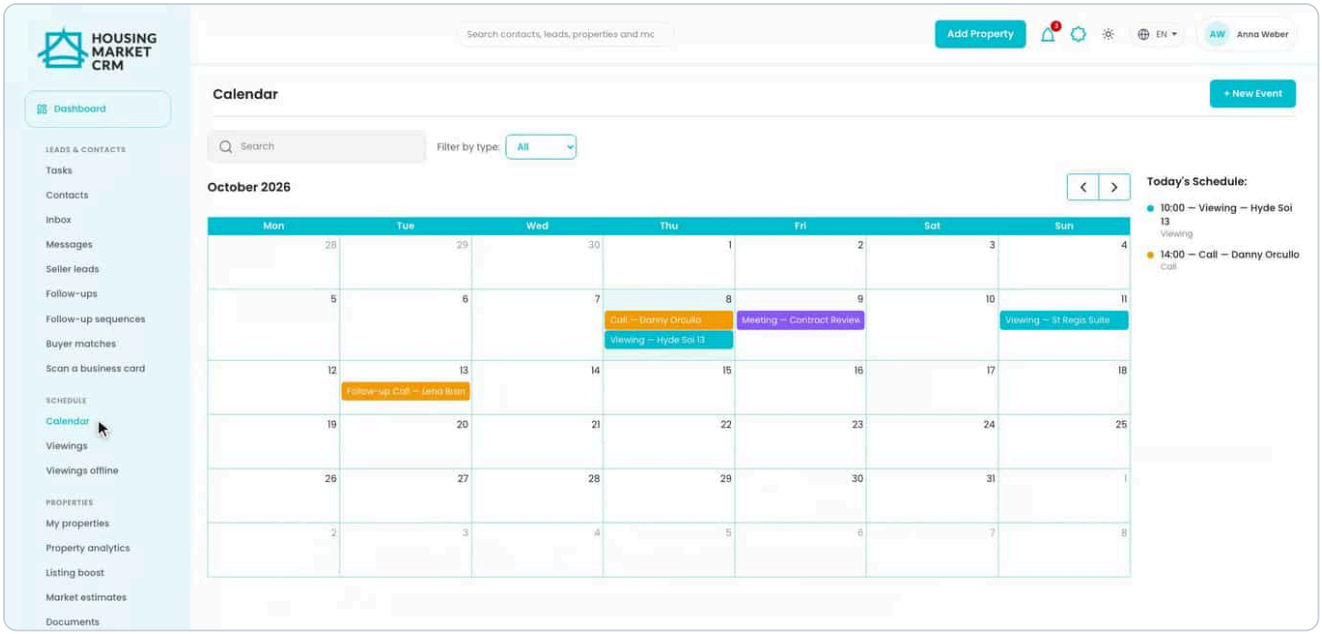
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



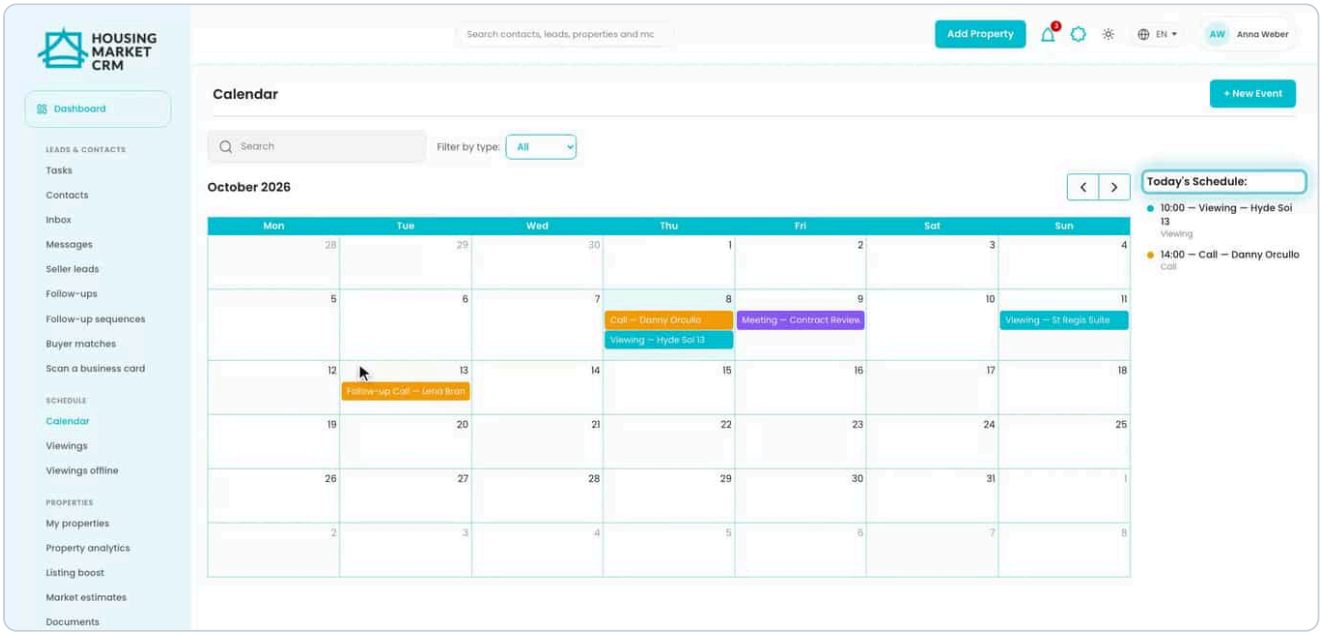
ภาพที่ 41.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก ปฏิทิน ในเมนูด้านซ้าย



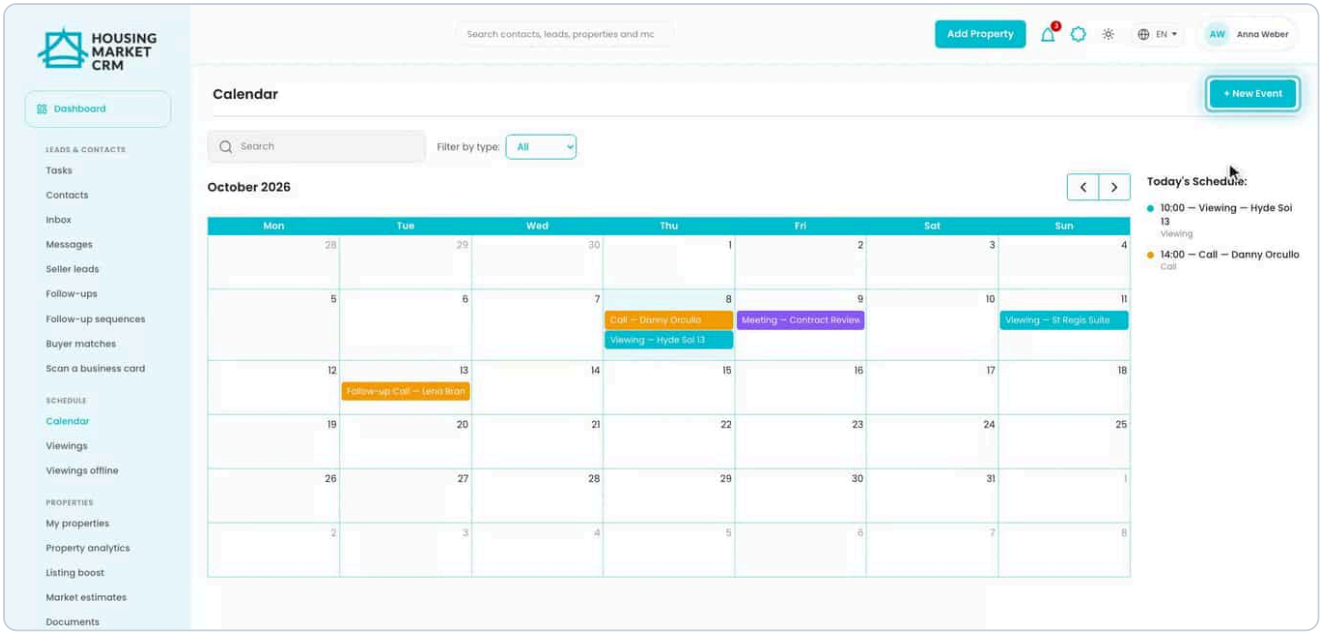
ภาพที่ 41.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 การเข้าชม การประชุม และการติดตามผลในมุมมองเดียว



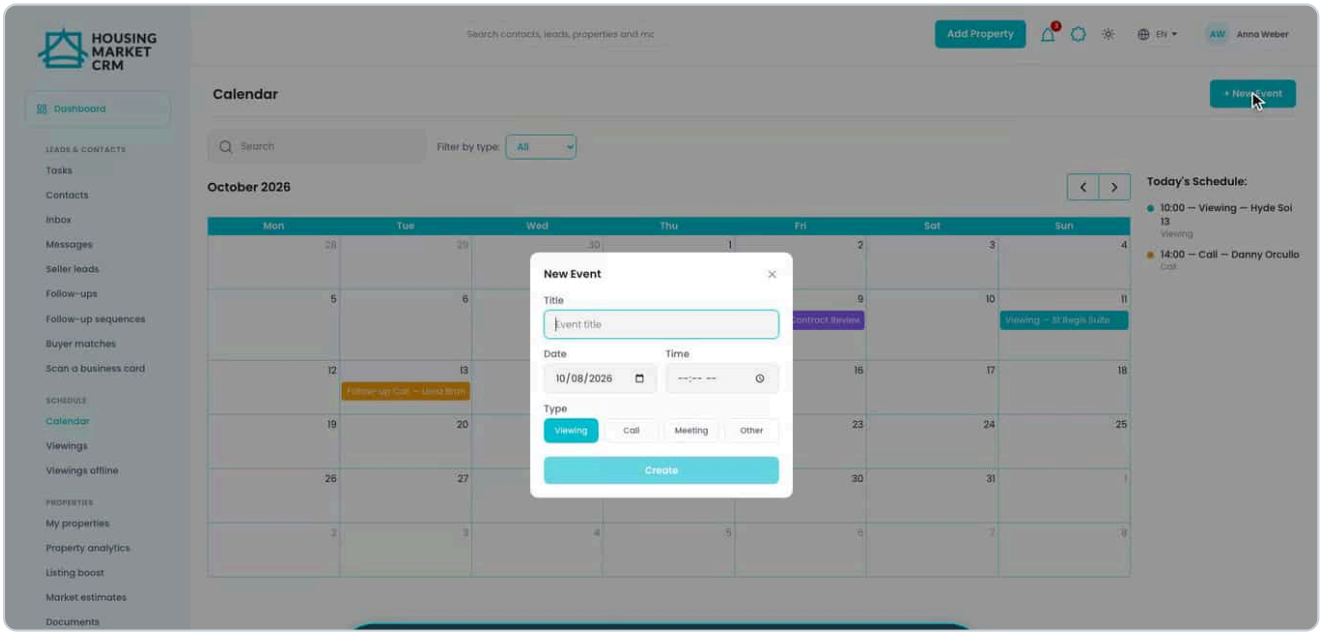
ภาพที่ 41.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 ตารางงานของวันนี้คือรายการที่ควรอ่านก่อน



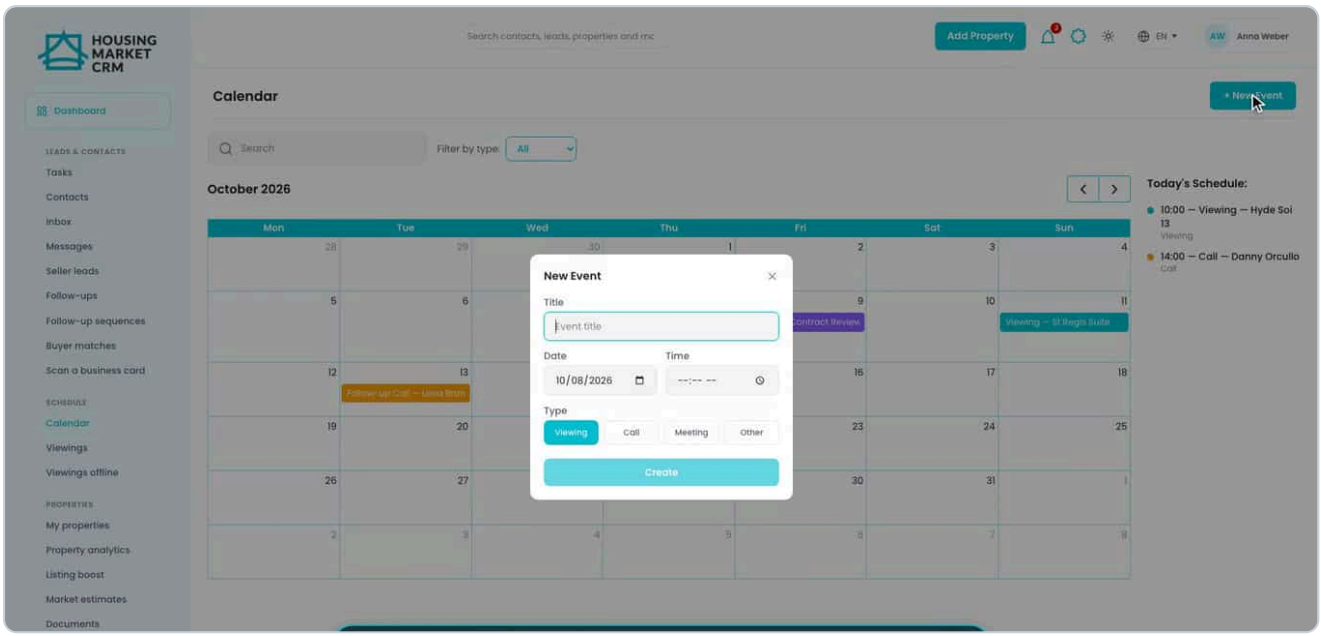
ภาพที่ 41.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 คลิก + กิจกรรมใหม่



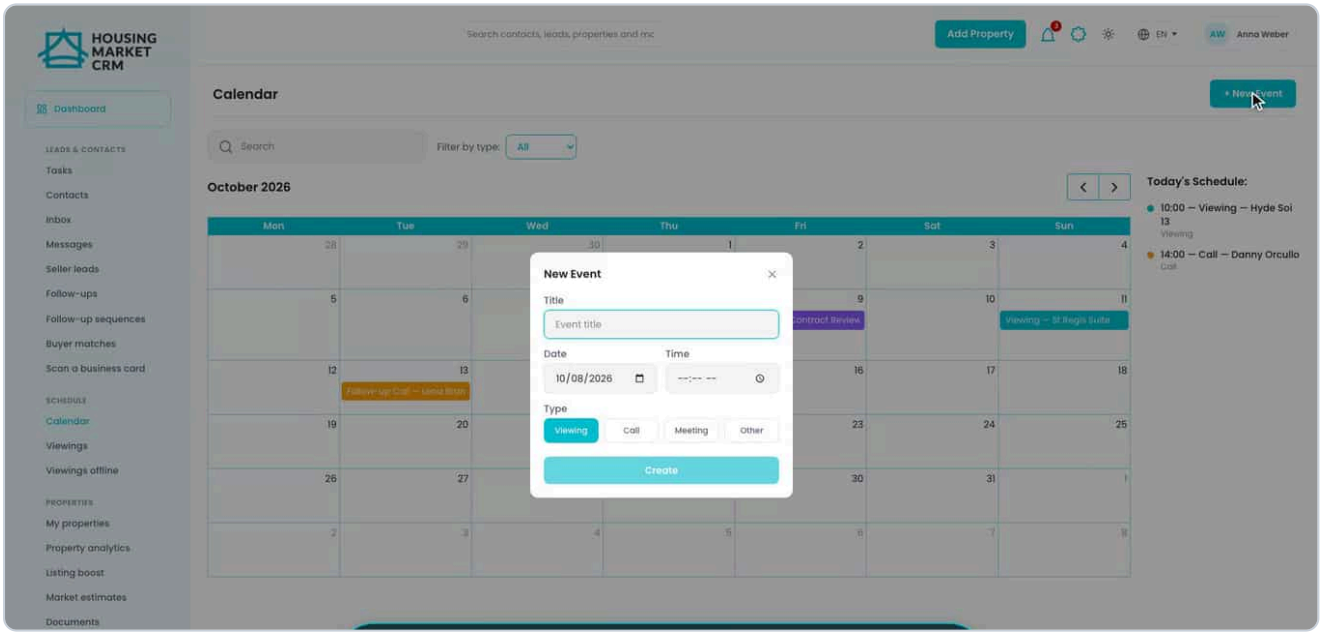
ภาพที่ 41.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 ตั้งชื่อตามอสังหาริมทรัพย์ เพื่อให้มุมมองรายเดือนอ่านง่าย



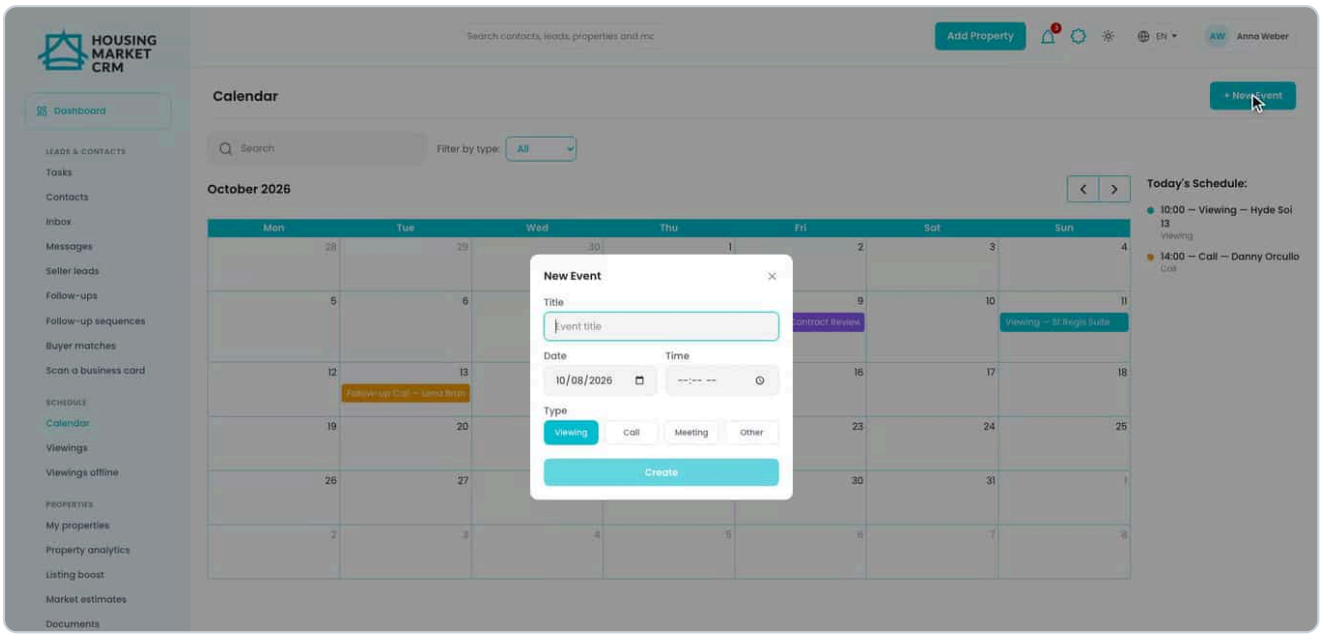
ภาพที่ 41.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 เชื่อมต่อ Google หรือ Microsoft แล้วนัดหมายอื่น ๆ จะปรากฏที่นี่ด้วย



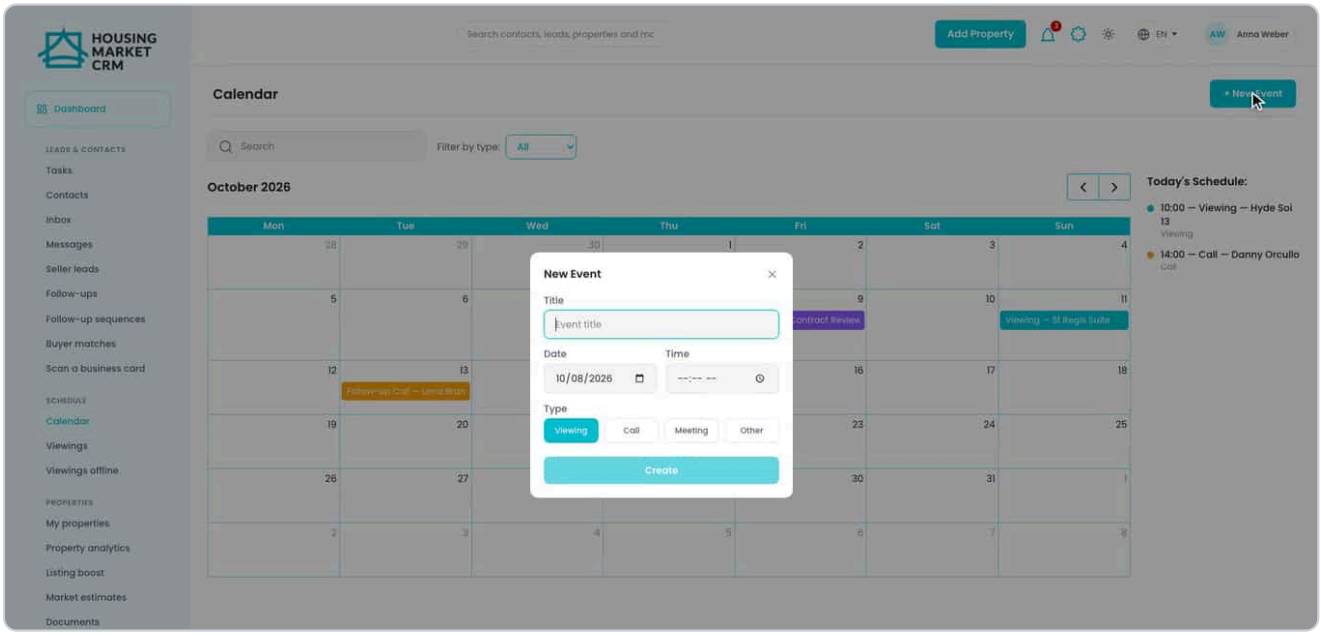
ภาพที่ 41.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 การเข้าชมที่คุณยืนยันใน CRM จะปรากฏที่นี่ ไม่ต้องกรอกสองครั้ง



ภาพที่ 41.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 ตรวจก่อนนัดเวลาให้ผู้ซื้อ



ภาพที่ 41.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ซิงก์ CRM กับปฏิทินของฉันได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-sync-the-crm-with-my-calendar
การจัดตารางนัดชมทำงานอย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-does-viewing-scheduling-work

42 บทที่ 42

เชื่อมต่อปฏิทินของคุณ

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ ในแพ็กเกจ Pro เชื่อมต่อ Google Calendar หรือ Microsoft 365 (Outlook) ที่ การตั้งค่า → การเชื่อมต่อปฏิทิน กิจกรรมที่คุณเพิ่มใน CRM จะถูกเขียนลงปฏิทินของคุณ และการเปลี่ยนแปลงที่คุณทำที่นั่นจะกลับมา

ได้ ในแพ็กเกจ Pro เปิด การตั้งค่า (ไอคอนเฟือง) → การเชื่อมต่อปฏิทิน แล้วเลือก เชื่อมต่อ ข้าง Microsoft 365 หรือ Google Calendar ระหว่างที่คุณยังไม่ได้เชื่อมต่อปฏิทินใด หน้า ปฏิทิน ก็มีสองปุ่มเดียวกันนี้ให้ด้วย Microsoft 365 ครอบคลุม Outlook ไม่ว่าคุณจะลงชื่อเข้าใช้ด้วยบัญชีที่ทำงานหรือโรงเรียน หรือบัญชี Outlook.com ส่วนตัว คุณลงชื่อเข้าใช้ที่ Microsoft หรือ Google และอนุมัติการเชื่อมต่อที่นั่น เนื่องจากการซิงก์ทำงานสองทาง CRM จึงขอสิทธิ์อ่านและแก้ไขกิจกรรมในปฏิทินของคุณ และในหน้าจอนี้จะไม่ขอเข้าถึงอีเมลของคุณเลย

เมื่อเชื่อมต่อแล้ว การซิงก์จะทำงานสองทางกับปฏิทินหลักของคุณ คือปฏิทินเริ่มต้นใน Outlook และปฏิทินหลักใน Google กิจกรรมที่คุณเพิ่มใน CRM รวมถึงการนัดชมทุกครั้งที่ผู้ซื้อจอง จะถูกเขียนลงปฏิทินนั้น และกิจกรรมที่คุณเพิ่มหรือแก้ไขที่นั่นจะกลับมาที่ CRM พร้อมชื่อและเวลา โดยระบุว่ามาจากปฏิทินของคุณ CRM จะซิงก์เองทุกห้านาที และปุ่ม ซิงค์ตอนนี้ ในหน้าจอ การเชื่อมต่อปฏิทิน จะซิงก์ทันที เมื่อกิจกรรมเดียวกันถูกเปลี่ยนทั้งสองที่ การเปลี่ยนแปลงที่ใหม่กว่าจะมีผล การลบกิจกรรมในปฏิทินของคุณจะลบออกจาก CRM ก็ต่อเมื่อกิจกรรมนั้นมาจากปฏิทินเท่านั้น ดังนั้นการจองหรือเรคคอร์ดที่ผูกกับลูกค้าจะไม่หายไป

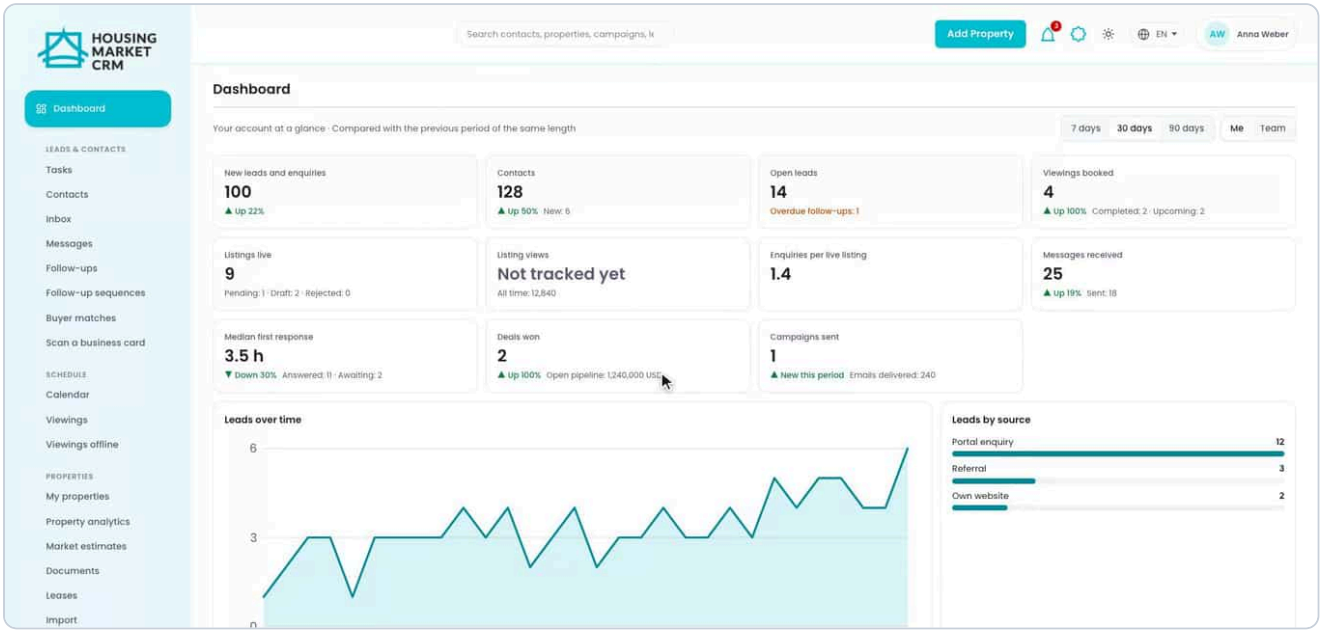
CRM ยังอ่านช่วงเวลาที่คุณไม่ว่างก่อนเสนอช่วงเวลานัดชม เพื่อไม่ให้ผู้ซื้อได้รับเสนอเวลาที่คุณไม่ว่างอยู่แล้ว หากการเชื่อมต่อหมดอายุ หน้าจอจะขอให้คุณเชื่อมต่อใหม่ และการจองออนไลน์จะหยุดชั่วคราวสำหรับคุณจนกว่าคุณจะทำ คุณยกเลิกการเชื่อมต่อได้ทุกเมื่อ ซึ่งจะลบข้อมูลรับรองที่ CRM เก็บไว้ หากต้องการเพิกถอนสิทธิ์เอง ให้ลบแอปพลิเคชันออกจากบัญชี Microsoft หรือ Google ของคุณ

การเชื่อมต่อปฏิทินแยกจากการเชื่อมต่ออีเมลของคุณ การอ่านและตอบอีเมลลูกค้าจากกล่องจดหมาย Microsoft 365 ของคุณเองภายในกล่องข้อความของ CRM สร้างไว้เป็นฟีเจอร์ Pro แยกต่างหาก แต่ยังเปิดใช้จากแอปไม่ได้ และไม่รองรับกล่องจดหมาย Gmail หากไม่ได้เชื่อมต่อปฏิทิน ปฏิทินของ CRM เองและคำเชิญปฏิทินที่ส่งทางอีเมลยังทำงานเหมือนเดิม

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ซิงก์ CRM กับปฏิทินของฉันได้ไหม**

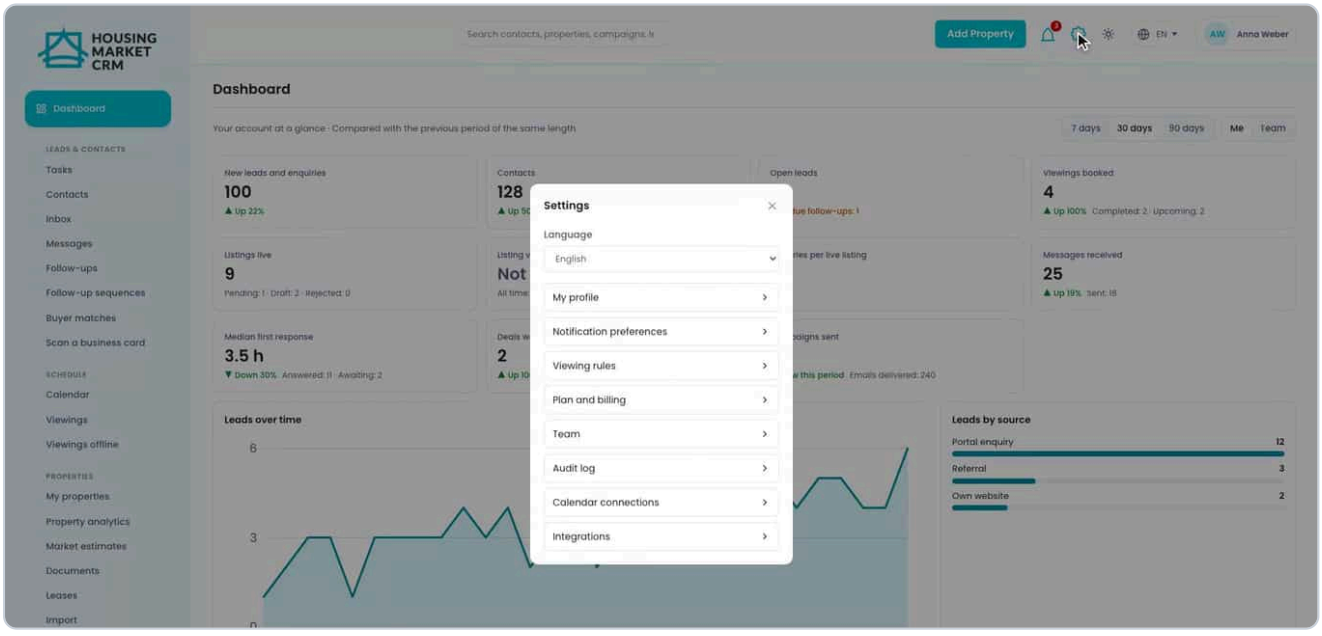
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



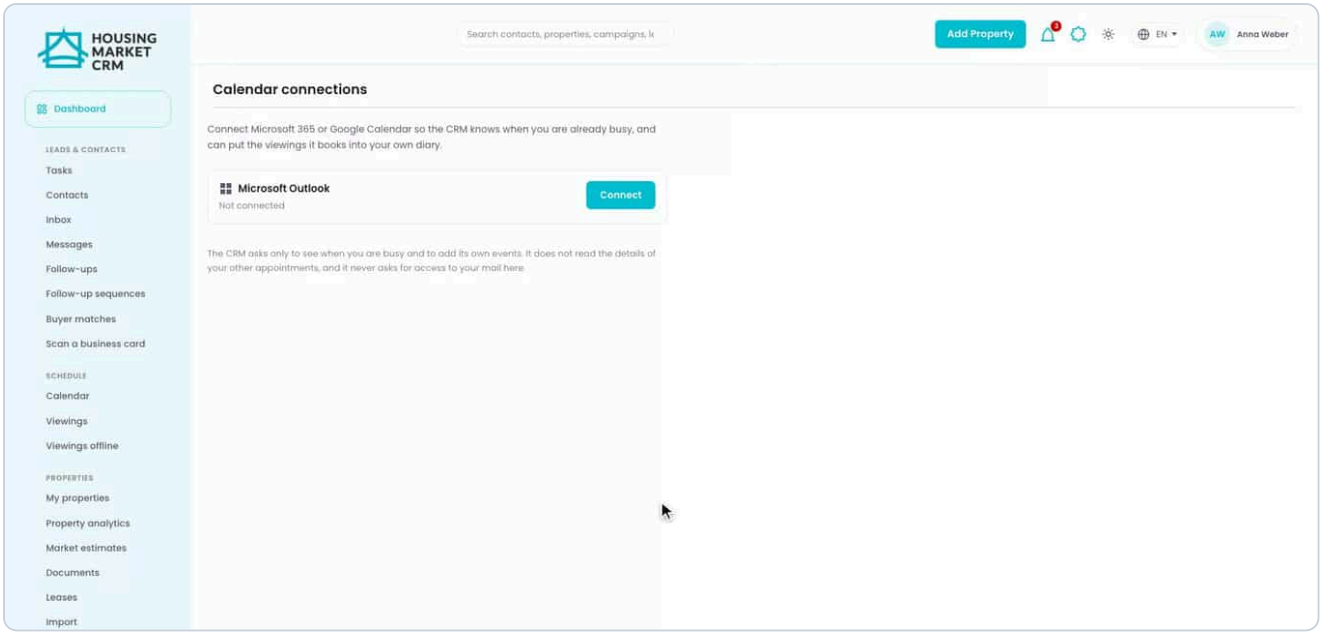
ภาพที่ 42.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิกไอคอน Settings (การตั้งค่า) ด้านบน



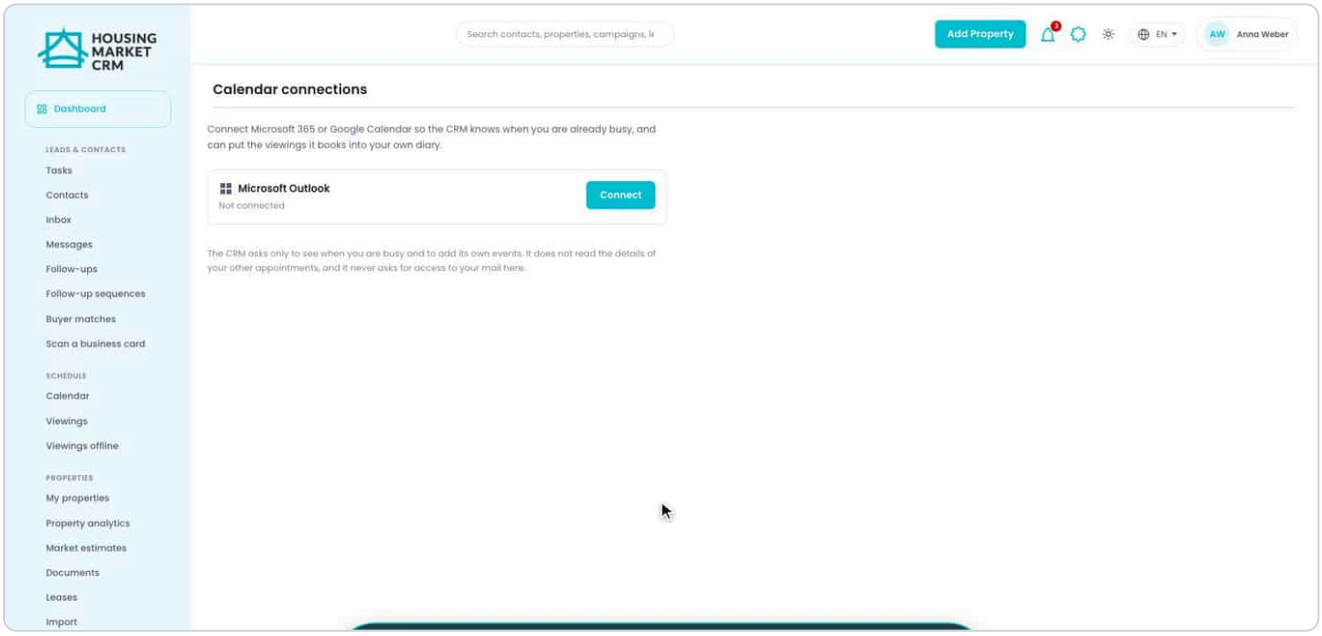
ภาพที่ 42.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 เลือก Calendar connections



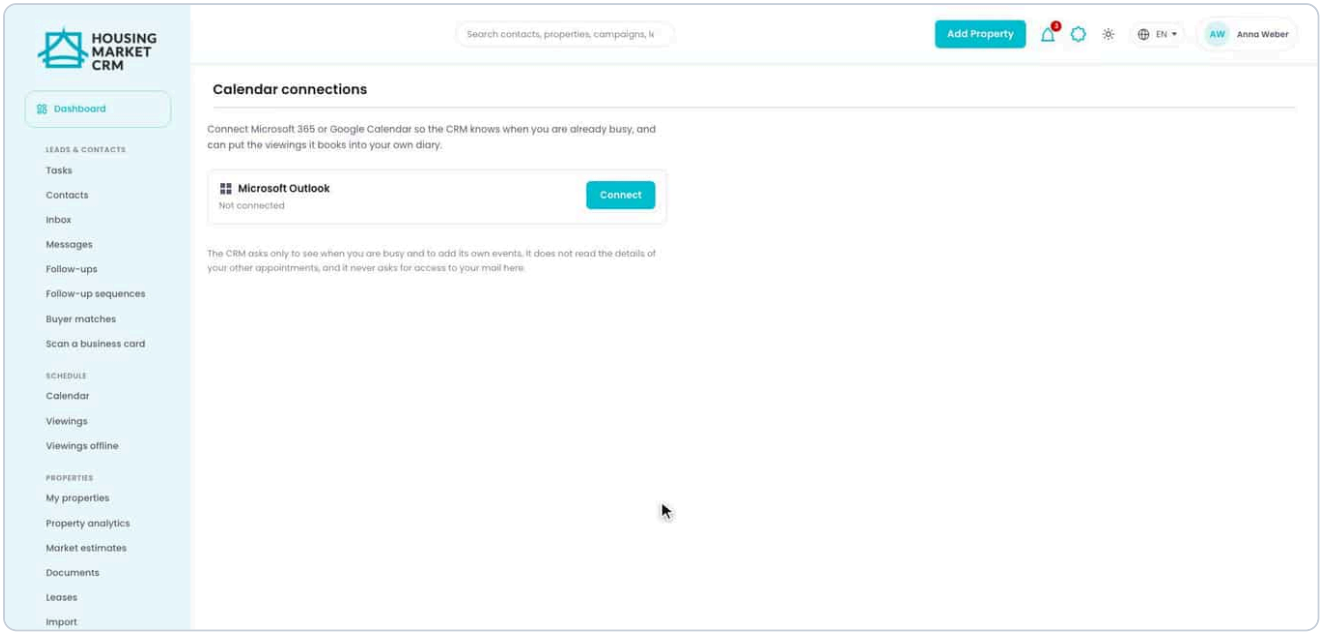
ภาพที่ 42.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 CRM ตรวจสอบเวลาที่คุณไม่ว่าง และเพิ่มนัดหมายเข้าชมที่จองไว้



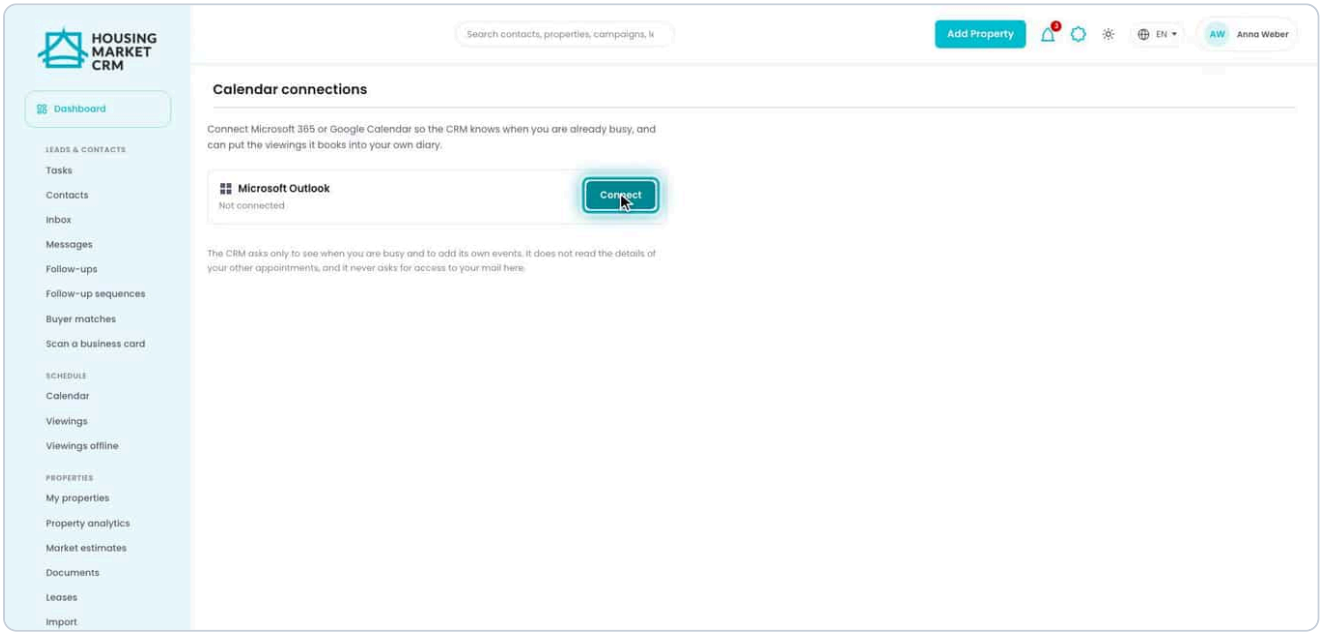
ภาพที่ 42.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 ระบบไม่อ่านรายละเอียดนัดหมายอื่นของคุณ



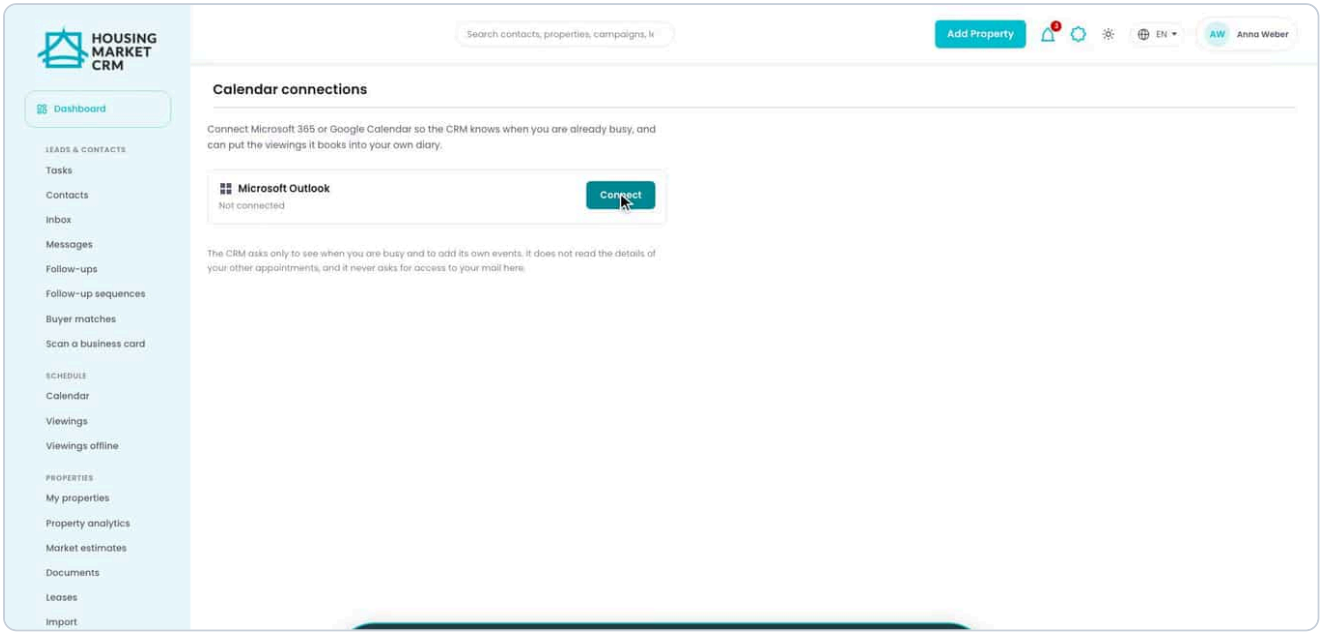
ภาพที่ 42.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 คลิก Connect ข้างปฏิทินของคุณ



ภาพที่ 42.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 ลงชื่อเข้าใช้และอนุญาตสิทธิ์บนหน้าของ Microsoft แล้วกลับมาที่นี่



ภาพที่ 42.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

มีปฏิทินไหม — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/is-there-a-calendar

43 บทที่ 43

นัดชมทรัพย์

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Pro คุณกำหนดเวลาที่สะดวกรับนัดชม ผู้ซื้อจองออนไลน์จากประกาศของคุณบนพอร์ทัล และการจองแต่ละครั้งจะเข้าปฏิทินของคุณเป็นลูกค้าเป้าหมาย พร้อมคำเชิญในปฏิทินสำหรับคุณและผู้ซื้อ

เปิด การนัดชม แล้วตั้งกฎการนัดชมของคุณ ได้แก่ วันและเวลาที่รับนัดชม ระยะเวลาของแต่ละนัด ช่วงเว้นที่ต้องการระหว่างนัด และผู้ซื้อจองล่วงหน้าได้นานเพียงใด CRM จะเปลี่ยนกฎเหล่านี้เป็นช่วงเวลาที่จองได้ และไม่เสนอช่วงเวลาเดียวกันซ้ำสองครั้ง ฟีเจอร์นี้เป็นส่วนหนึ่งของ Pro

- การจองจะถูกเพิ่มลงในปฏิทิน CRM ของคุณ และลงในปฏิทิน Google Calendar หรือ Outlook ของคุณหากคุณเชื่อมต่อไว้ (การตั้งค่า → การเชื่อมต่อปฏิทิน) CRM อ่านช่วงเวลาที่ไม่ว่างในปฏิทินนั้นก่อนเสนอช่วงเวลา หากยังไม่ได้เชื่อมต่อ ให้อัปเดตปฏิทิน CRM ให้เป็นปัจจุบัน เพื่อไม่ให้ช่วงเวลาชนกับนัดหมายที่บันทึกไว้ที่อื่น
- ผู้ซื้อจะกลายเป็นลูกค้าเป้าหมายและผู้ติดต่อที่ผูกกับอสังหาริมทรัพย์ หากยังไม่ได้เป็น
- ทั้งคุณและผู้ซื้อจะได้รับอีเมลพร้อมคำเชิญในปฏิทิน และได้รับอีกฉบับหากมีการเลื่อนหรือยกเลิกนัดชม
- หน้า การนัดชม แสดงรายการการจองที่กำลังจะมาถึง ที่ผ่านมาแล้ว และที่ยกเลิกแล้ว พร้อมตัวเลือกเลื่อนนัดและยกเลิกในแต่ละรายการ

ผู้ซื้อจองออนไลน์ได้ด้วยปุ่ม "จองนัดชม" บนหน้าประกาศของคุณบนพอร์ทัล และด้วยปุ่ม "จองนัดปรึกษา" บนหน้านายหน้าของคุณที่นั่น โดยเลือกวันและเวลาจากช่วงเวลาที่กฎของคุณอนุญาต

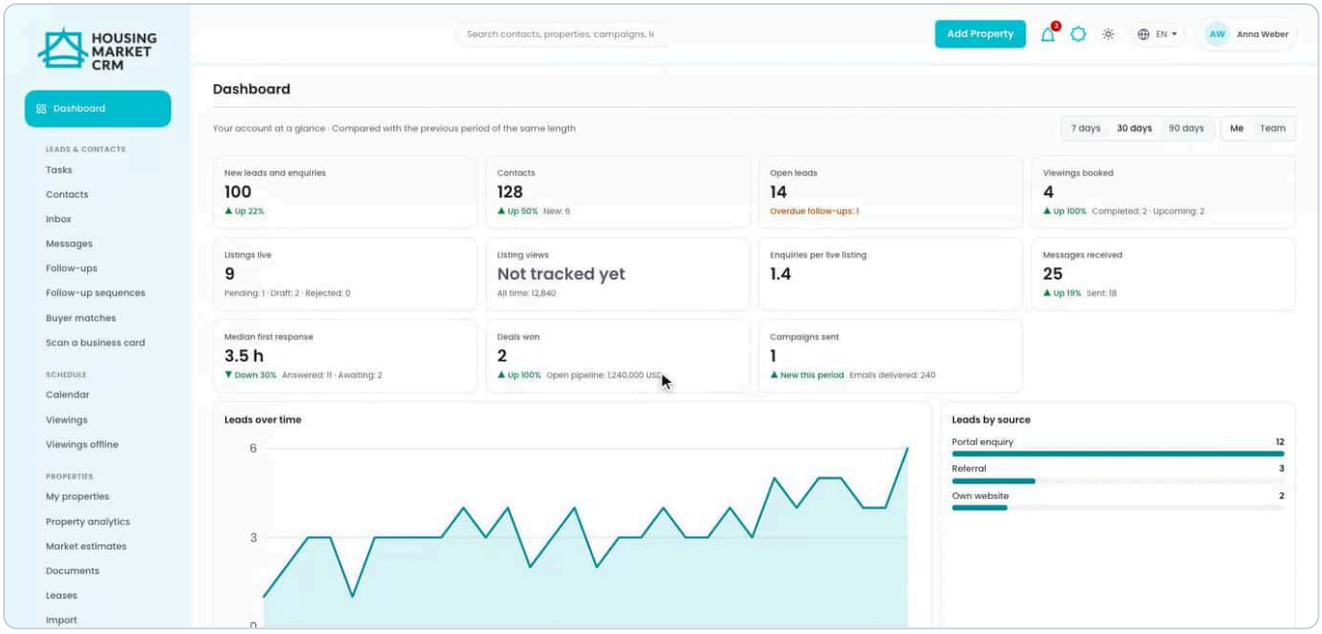
บนโทรศัพท์ "การนัดชมแบบออฟไลน์" จะเก็บการนัดชมที่กำลังจะมาถึงของคุณไว้ในโทรศัพท์ จึงเปิดดูได้แม้ไม่มีสัญญาณ และการโหลดซ้ำหรือเปิดแอปขณะไม่มีสัญญาณจะไม่ทำให้คุณออกจากระบบ บันทึกที่คุณเขียนที่นั่นจะเก็บไว้ในโทรศัพท์และส่งครบทั้งหมดโดยไม่ถูกตัดทอน ทันทีที่คุณกลับมาออนไลน์ บันทึกของการนัดชมที่ไม่ได้ผูกกับลูกค้าเป้าหมายหรือผู้ติดต่อจะค้างอยู่ในโทรศัพท์พร้อมคำเตือน โดยจะส่งเมื่อการนัดชมนั้นถูกผูกแล้วและรายการนัดชมที่บันทึกไว้ได้รับการรีเฟรช หรือคุณจะคัดลอกบันทึกนั้นแล้วเลือก "ลบออก" ก็ได้ การออกจากระบบจะลบการนัดชมที่บันทึกไว้ออกจากโทรศัพท์ หากยังมีบันทึกที่รอส่ง ระบบจะถามคุณก่อน เพราะการออกจากระบบจะลบบันทึกเหล่านั้น หากเซสชันของคุณเพียงหมดอายุ บันทึกจะถูกเก็บไว้และส่งหลังจากคุณลงชื่อเข้าใช้อีกครั้ง และจะถูกลบหากมีคนอื่นลงชื่อเข้าใช้บนโทรศัพท์เครื่องนั้น

หากบัญชีลดระดับต่ำกว่า Pro การนัดชมที่จองไว้แล้วจะยังคงอยู่ — เพราะได้ให้คำมั่นกับผู้ซื้อไว้แล้ว — แต่จะไม่มีการเสนอช่วงเวลาใหม่

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **การจัดตารางนัดชมทำงานอย่างไร**

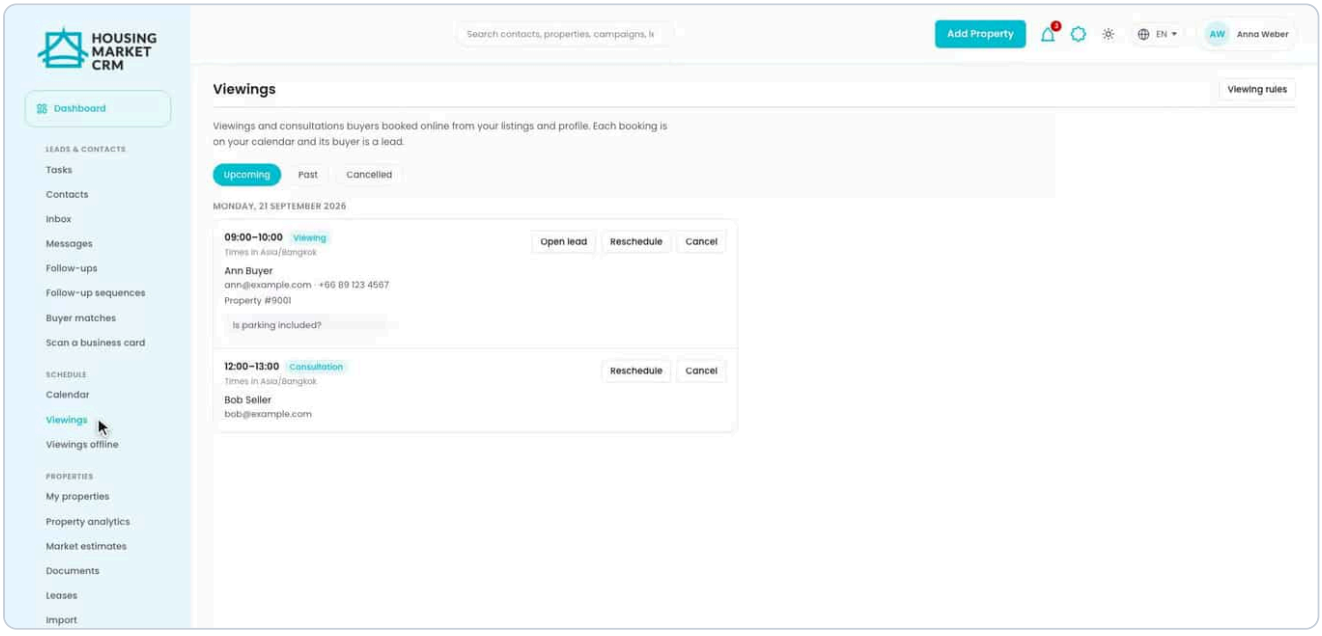
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



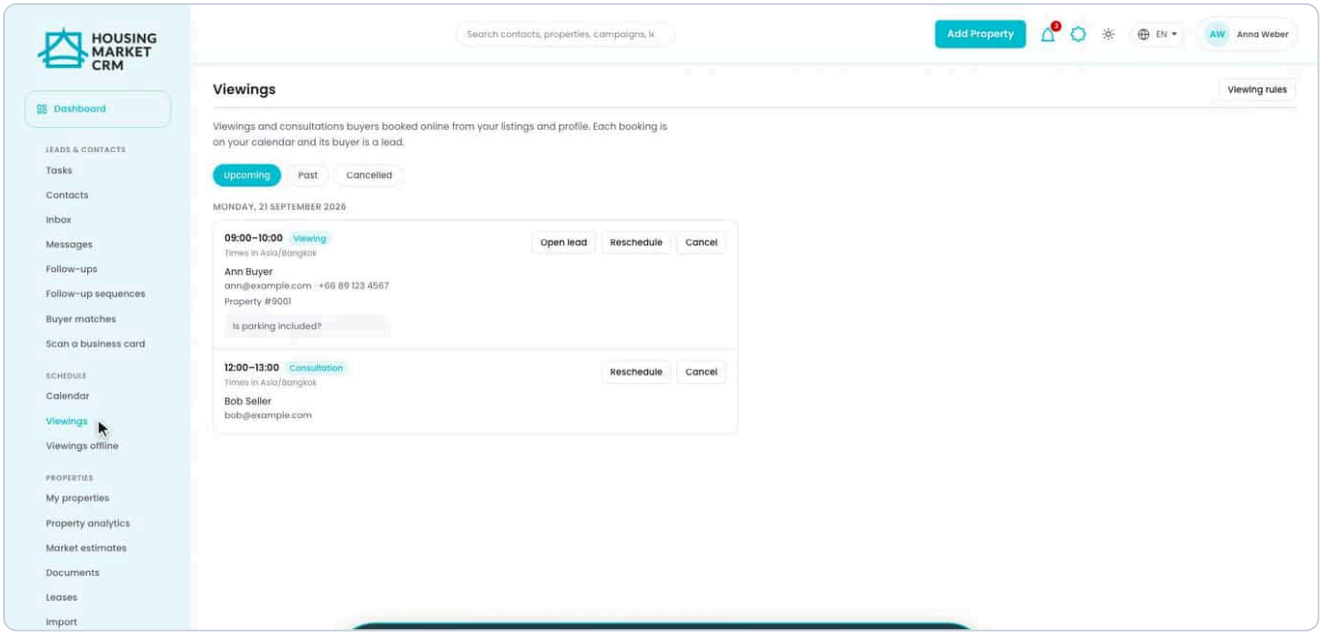
ภาพที่ 43.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Viewings ในเมนูด้านซ้าย



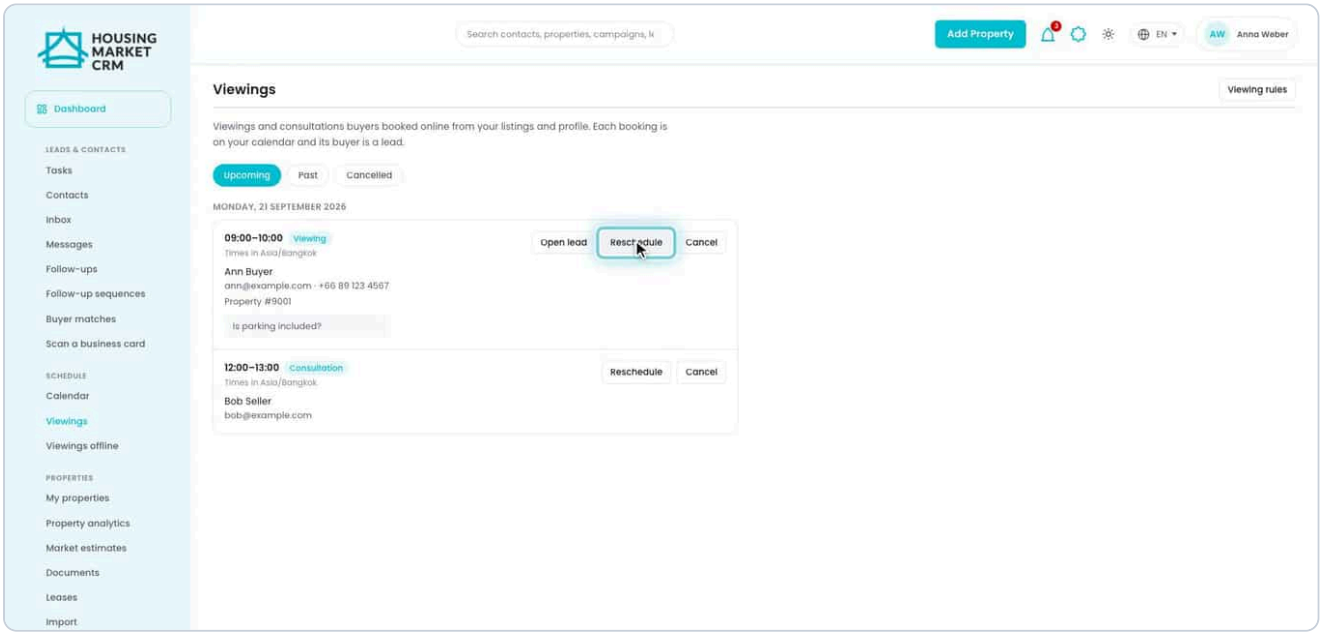
ภาพที่ 43.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 การจองออนไลน์จะปรากฏที่นี่และในปฏิทิน



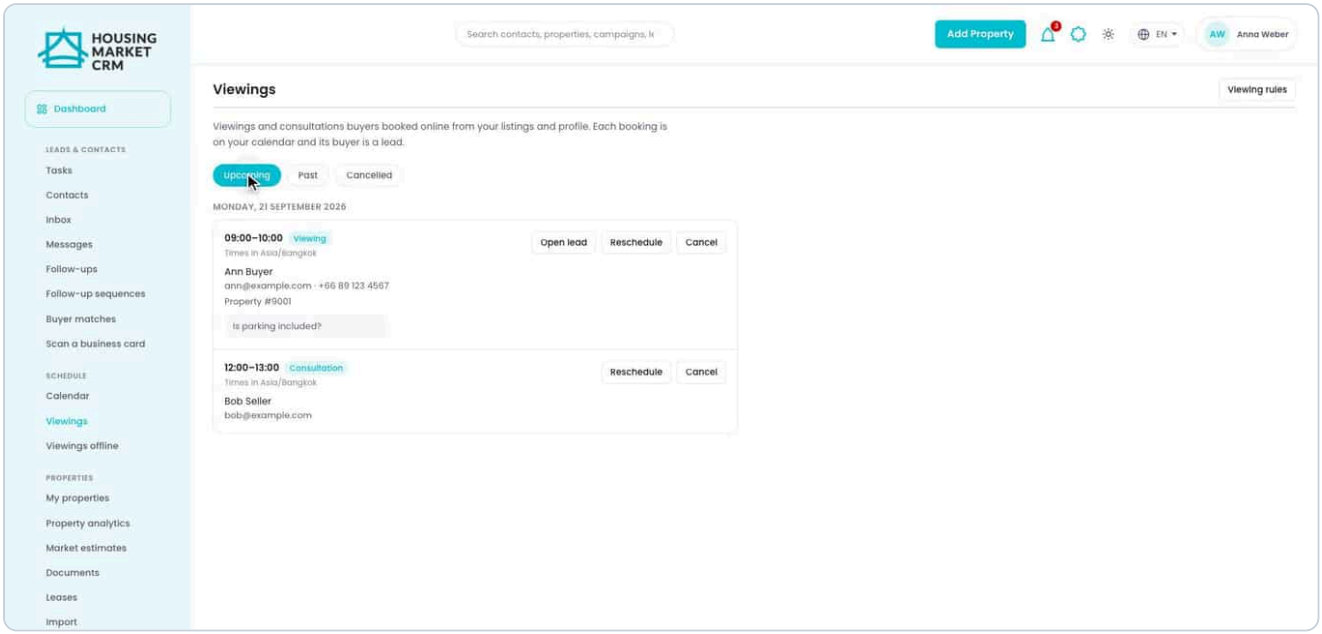
ภาพที่ 43.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เปิดลูกค้าเป้าหมาย Reschedule หรือ Cancel การจอง



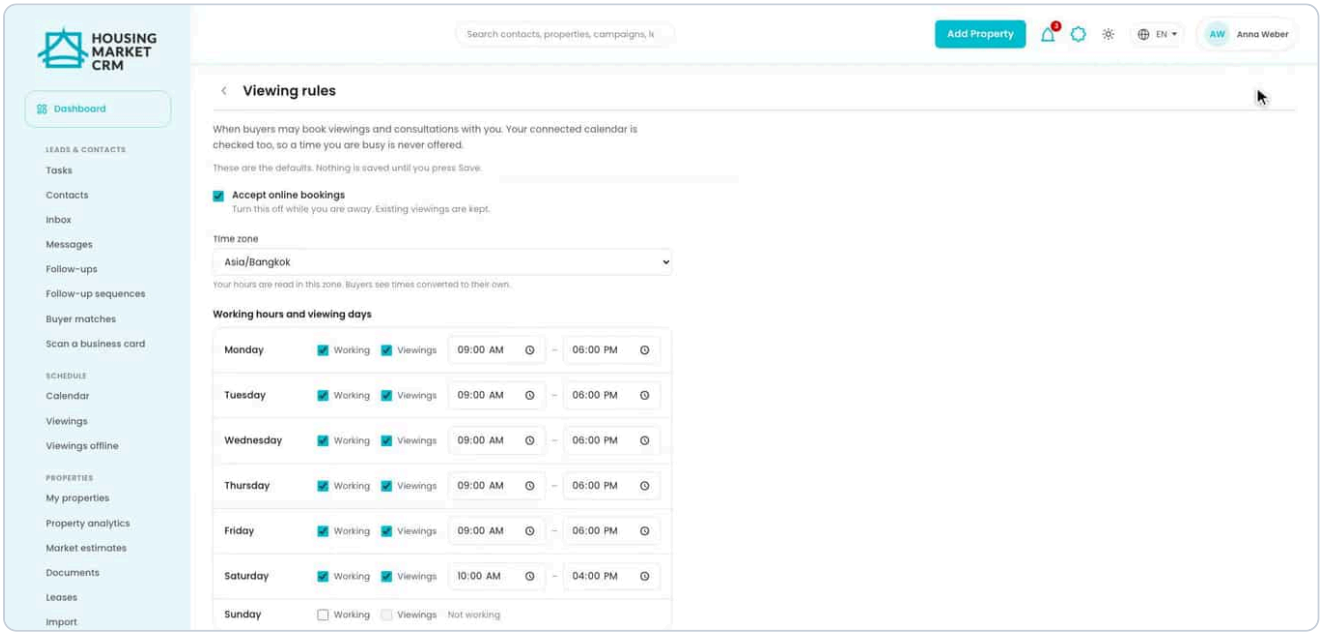
ภาพที่ 43.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 ดูการเข้าชมที่ผ่านมาและที่ยกเลิกได้ด้วย



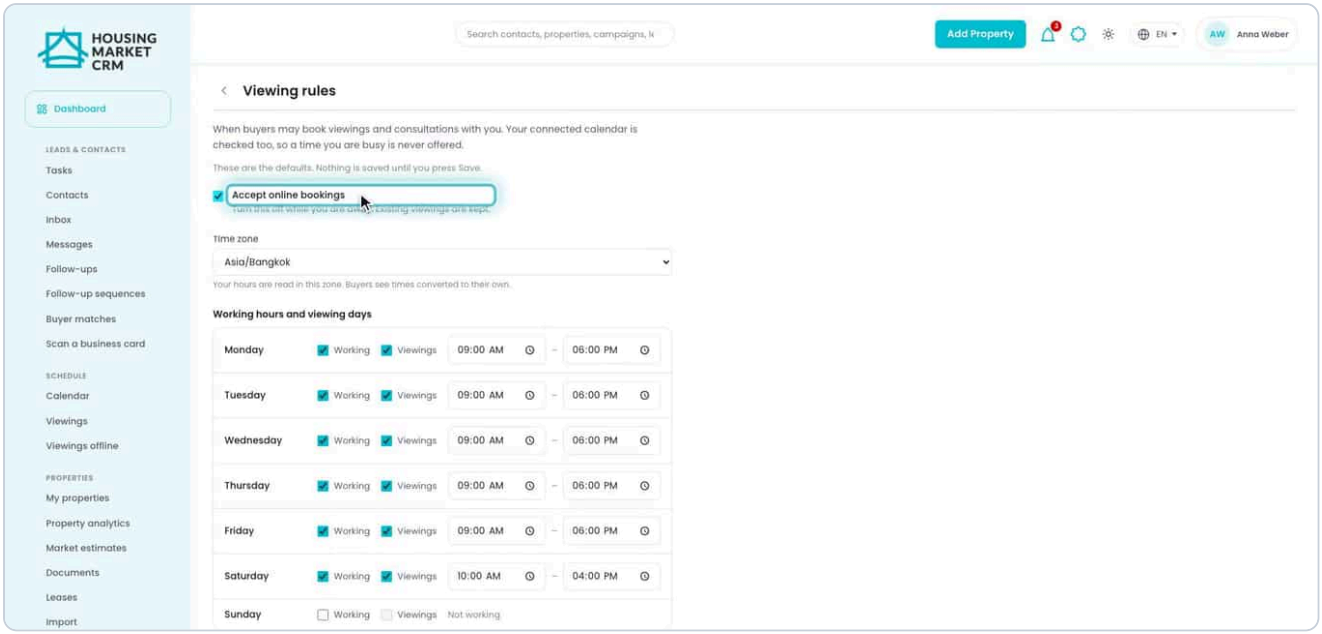
ภาพที่ 43.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 คลิก Viewing rules



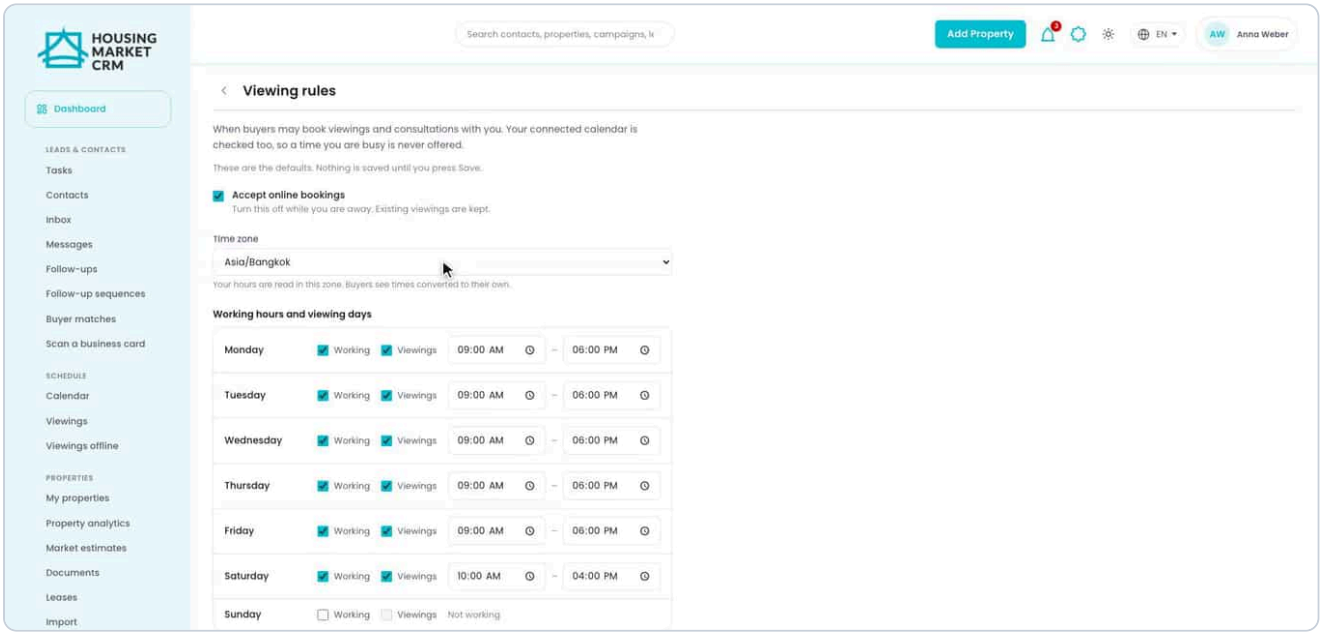
ภาพที่ 43.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 เปิดหรือปิดการจองออนไลน์



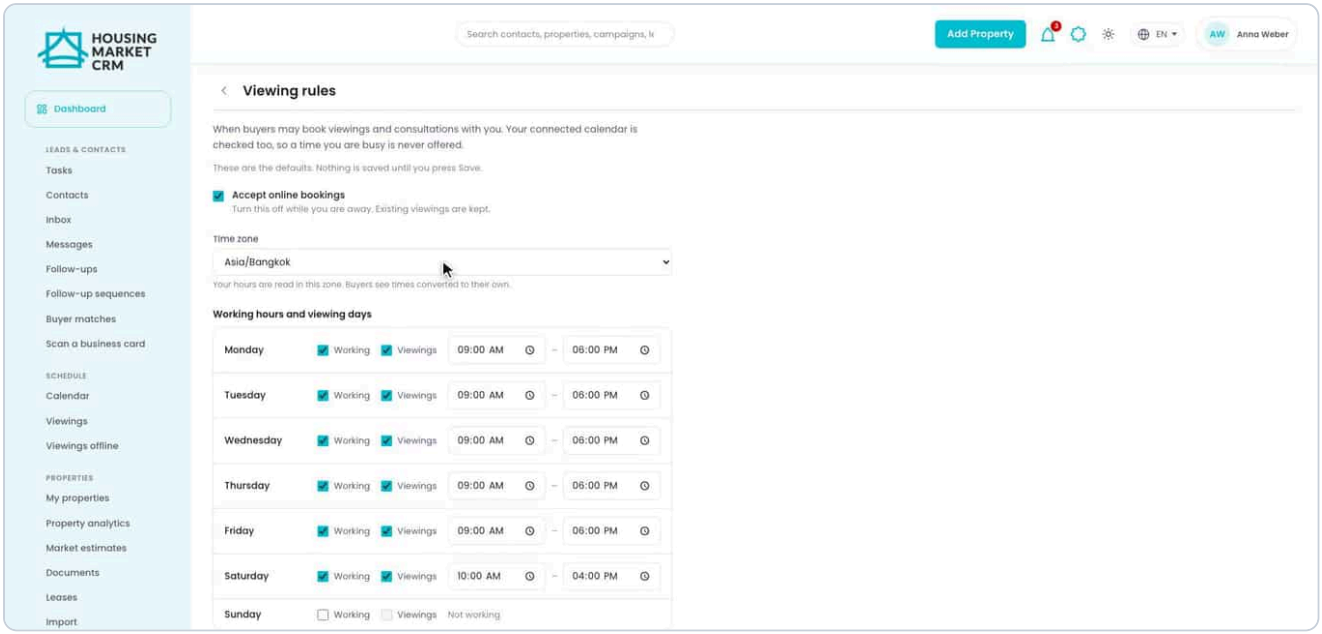
ภาพที่ 43.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 ตั้งเขตเวลาของคุณ



ภาพที่ 43.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 เลือกเวลาทำการและวันที่เปิดให้เข้าชม



ภาพที่ 43.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

มีปฏิทินไหม — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/is-there-a-calendar

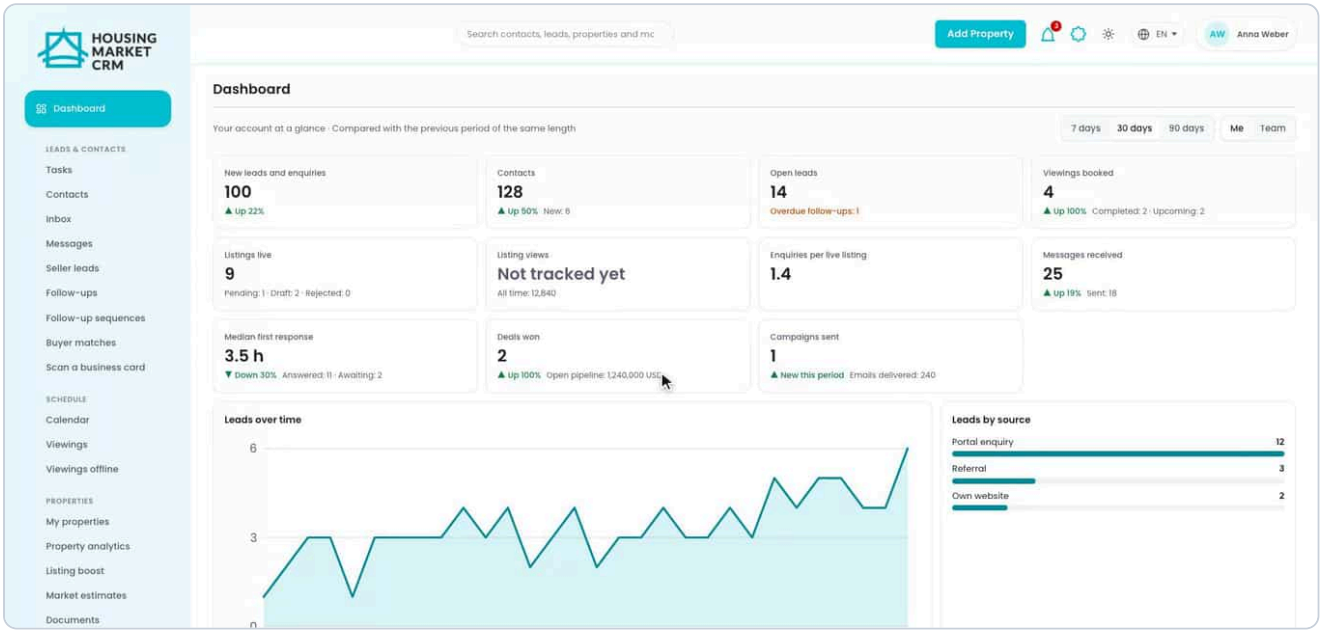
44 บทที่ 44

การชมทรัพย์แบบออฟไลน์

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

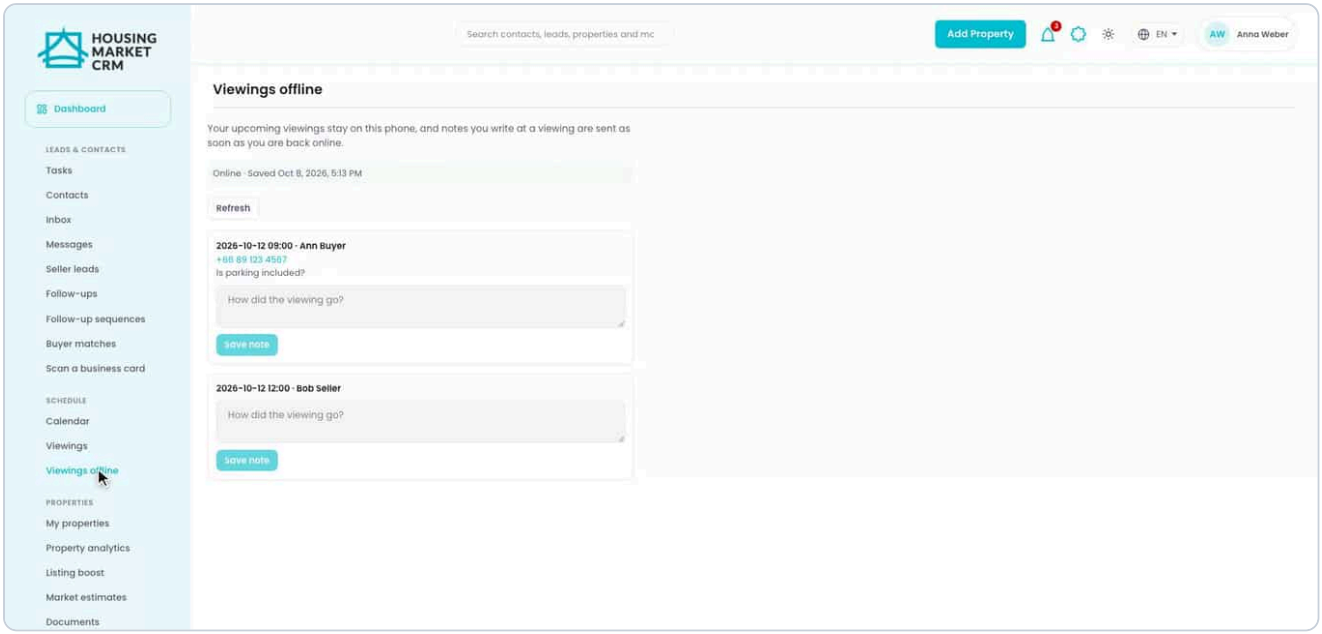
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



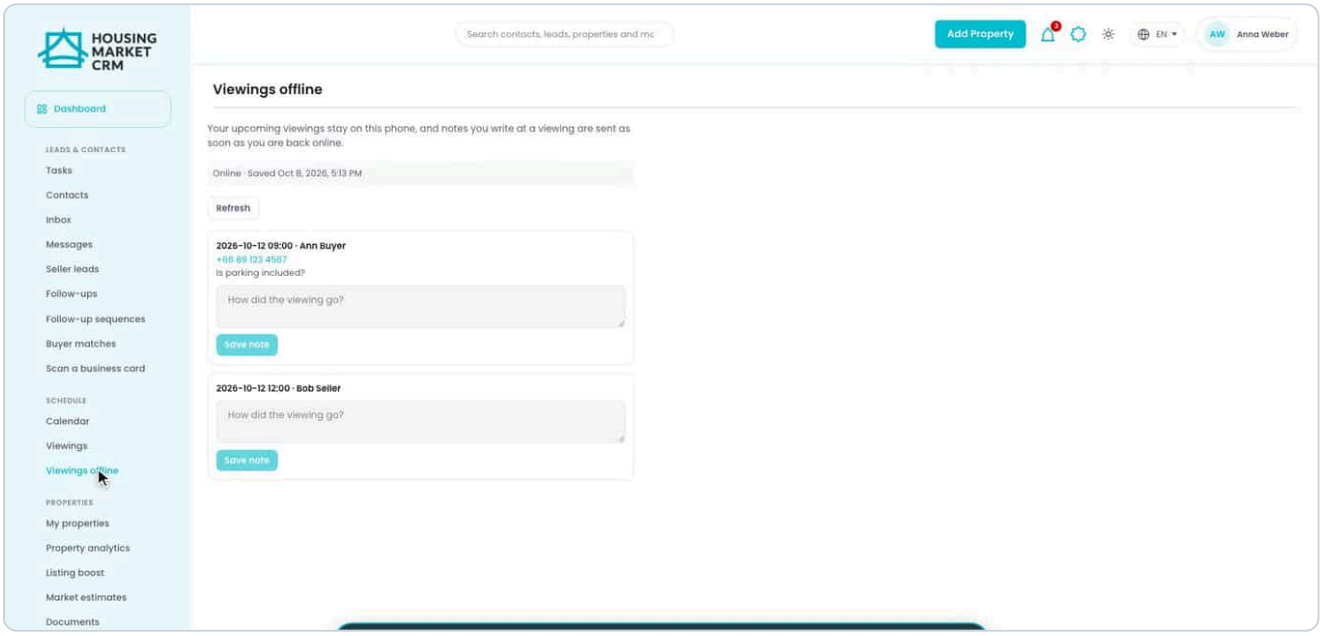
ภาพที่ 44.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก การเข้าชมแบบออฟไลน์ ในเมนูด้านซ้าย



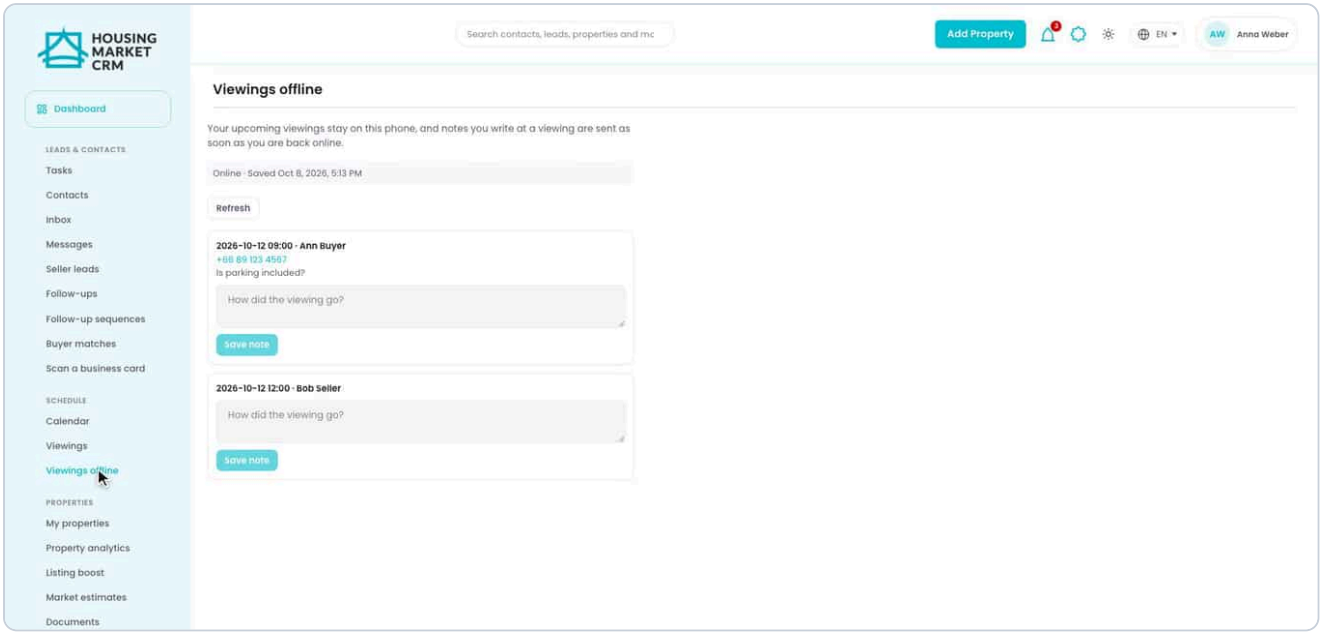
ภาพที่ 44.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 เปิดก่อนออกจากออฟฟิศ นั่นคือสิ่งที่บันทึกตารางของวันลงโทรศัพท์



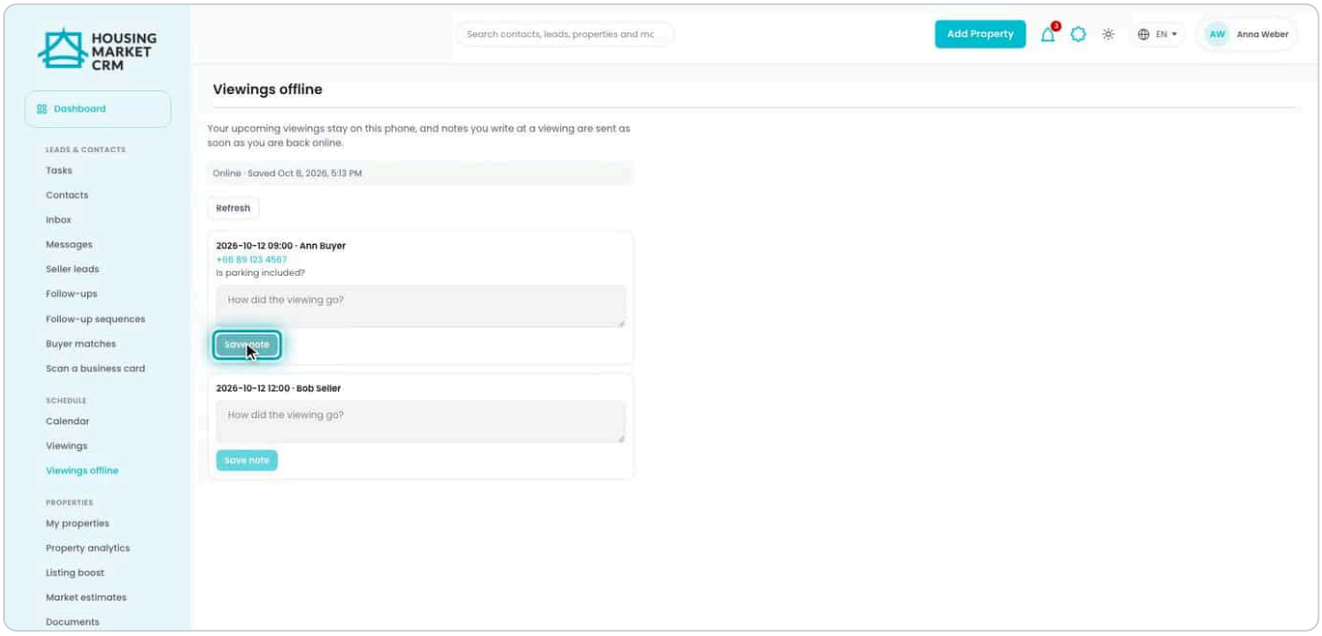
ภาพที่ 44.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 เบอร์ของผู้ซื้ออยู่ที่นี่ สำหรับเมื่อไม่มีใครมาตามนัด



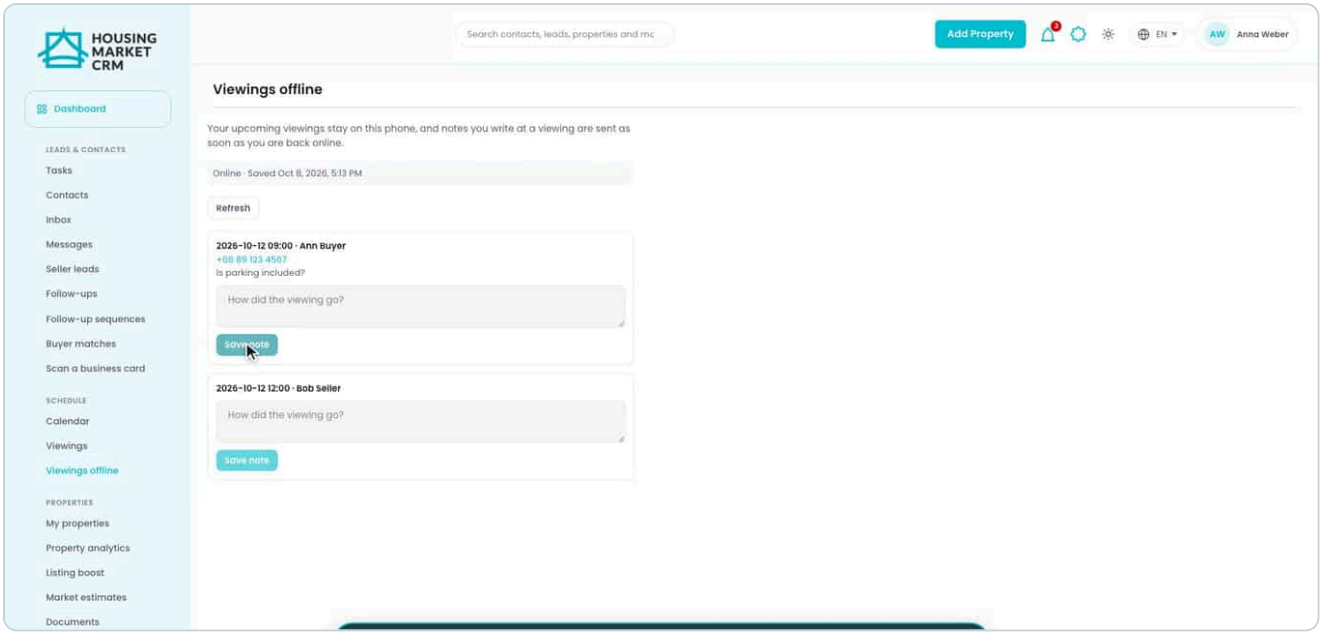
ภาพที่ 44.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 เขียนโน้ตที่อสังหาริมทรัพย์ แล้วบันทึก



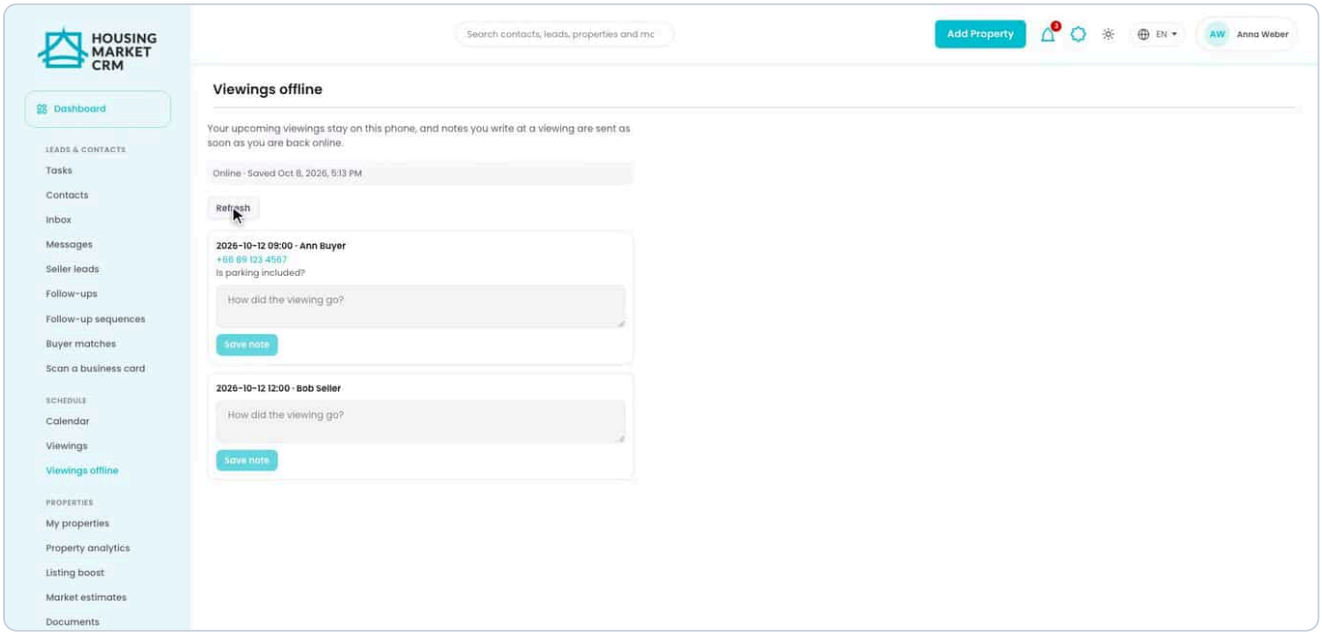
ภาพที่ 44.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 เมื่อไม่มีสัญญาณ โน้ตจะรออยู่ในโทรศัพท์ และส่งเองเมื่อคุณกลับมา



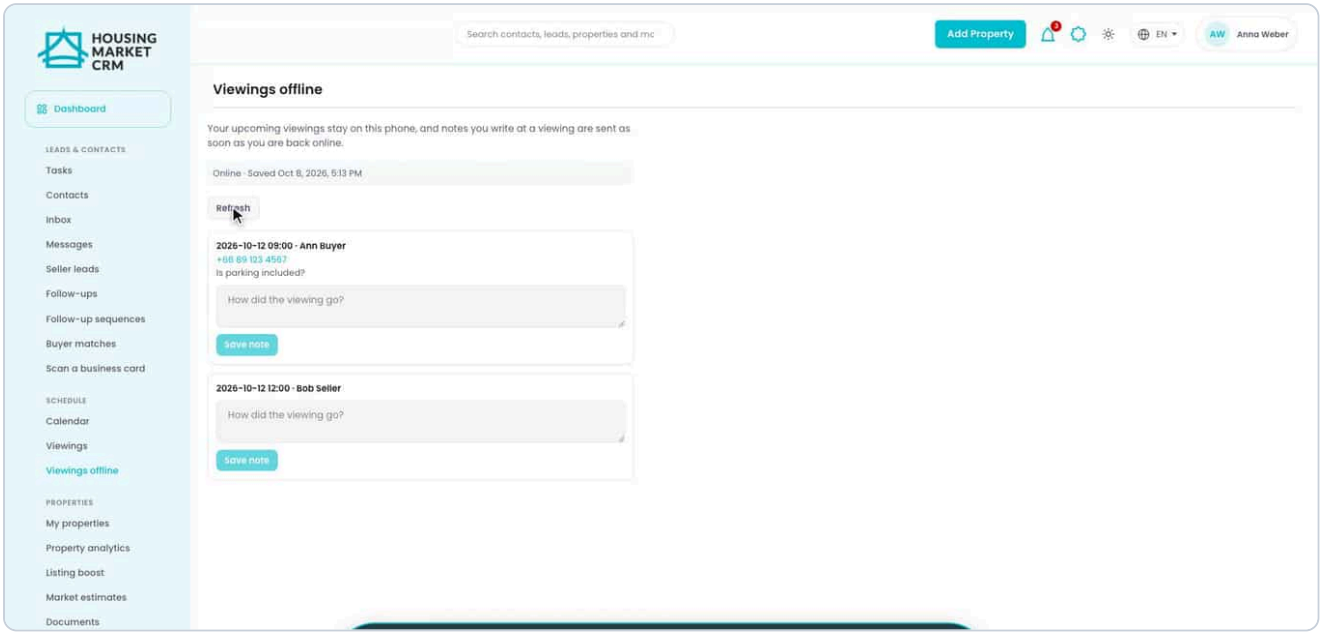
ภาพที่ 44.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 รีเฟรชเมื่อคุณมีสัญญาณอีกครั้ง



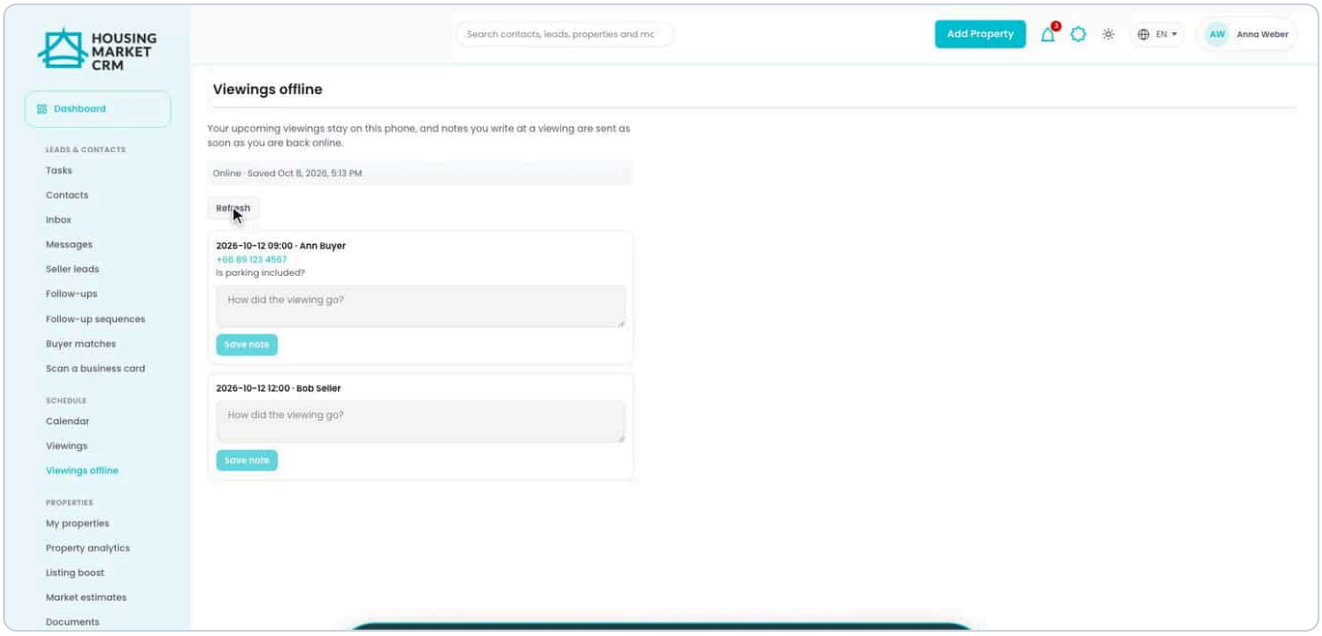
ภาพที่ 44.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 ชั้นใต้ดิน โครงการที่สร้างไม่เสร็จ วิลล่าปลายถนนลูกรัง



ภาพที่ 44.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 สถานที่ที่คุณพาเข้าชมคือสถานที่ที่ไม่มีสัญญาณ



ภาพที่ 44.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

ควรรู้

หมายเหตุ ได้ เปิด dashboard.housingmarketcrm.com ในเบราว์เซอร์บนโทรศัพท์ของคุณ CRM จะพอดีกับหน้าจอ พร้อมปุ่มเมนู แท็บที่ด้านล่าง และปุ่ม + สำหรับเพิ่มอสังหาริมทรัพย์

ศูนย์ช่วยเหลือ: ใช้ Housing Market CRM บนโทรศัพท์ได้ไหม

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

การจัดตารางนัดชมทำงานอย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-does-viewing-scheduling-work

45 บทที่ 45

เพิ่มผู้ติดต่อลงในรายชื่อผู้รับอีเมลของคุณ

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Pro ให้เลือก การตลาด อัปโหลดรายชื่ออีเมลพร้อมบันทึกความยินยอม สร้างแคมเปญจากประกาศของคุณ ส่งทดสอบถึงตัวเอง แล้วส่งทันทีหรือตั้งเวลาส่ง

แคมเปญอีเมลเป็นส่วนหนึ่งของ Pro เลือก การตลาด ในเมนูด้านซ้าย ซึ่งมีสามแท็บ ได้แก่ ผู้ติดต่อ แคมเปญ และ ที่อยู่ที่ระงับ ในแพ็กเกจ Free หน้านี้จะอธิบายเครื่องมือและเสนอ Pro แทน

รายชื่ออีเมลของคุณ

แท็บ ผู้ติดต่อ คือรายชื่ออีเมลของคุณ และแสดงว่าใครในรายชื่อที่ส่งอีเมลถึงได้ หากต้องการเพิ่มคน ให้อัปโหลดรายชื่อผู้ติดต่อ — ไฟล์ CSV, TSV หรือไฟล์ที่คั่นด้วยเครื่องหมายอัฒภาค โดยบันทึกเวิร์กบุ๊ก Excel เป็น CSV ก่อน — และยืนยันว่าคอลัมน์ใดคือที่อยู่อีเมล ชื่อ นามสกุล และโทรศัพท์ ก่อนที่จะมีการบันทึกข้อมูลใด ๆ

ทำเครื่องหมายที่ บุคคลเหล่านี้ยินยอมรับข่าวสารจากฉัน และระบุว่าได้รับความยินยอมจากที่ใด เช่น แบบฟอร์มสมัคร หรือใบลงชื่อนัดชม ระบบจะส่งอีเมลถึงเฉพาะผู้ติดต่อที่ให้ความยินยอมเท่านั้น หากไม่มีความยินยอม ผู้ติดต่อจะถูกบันทึกไว้แต่จะไม่ได้รับแคมเปญเลย และคุณบันทึกความยินยอมภายหลังได้

การสร้างแคมเปญ

- เปิดแท็บ แคมเปญ แล้วเลือก แคมเปญใหม่
- ตั้งชื่อแคมเปญ ซึ่งมีเพียงคุณที่เห็น และหัวเรื่อง ซึ่งเป็นสิ่งที่ผู้รับเห็นในกล่องจดหมาย ข้อความตัวอย่างและข้อความเปิดจะใส่หรือไม่ก็ได้
- เลือก เพิ่มประกาศ เพื่อนำเสนออสังหาริมทรัพย์ของคุณ การ์ดแต่ละใบอ่านข้อมูลจากพอร์ทัล ไม่ใช่จากสำเนาที่บันทึกไว้ จึงแสดงประกาศตามสภาพปัจจุบัน
- เลือก บันทึกแคมเปญ เปิดแคมเปญเพื่อดูตัวอย่าง และเลือก ส่งทดสอบถึงตัวเอง เพื่อดูในกล่องจดหมายของคุณเอง การส่งทดสอบไม่นับรวมในผลลัพธ์

การส่ง

ใน ส่งแคมเปญนี้ ให้เลือก ส่งทันที หรือกำหนดเวลาแล้วเลือก ตั้งเวลาส่ง ก่อนส่ง หน้าจอจะแสดงว่าส่งอีเมลถึงได้กี่คนและส่งไม่ได้กี่คน พร้อมเหตุผล ได้แก่ ไม่มีความยินยอม ยกเลิกรับข่าวสารแล้ว หรือถูกระงับ แคมเปญที่ตั้งเวลาไว้แก้ไขหรือยกเลิกได้จนกว่าจะเริ่มส่ง การยกเลิกจะทำให้แคมเปญกลับเป็นฉบับร่าง

แคมเปญจะส่งจากที่อยู่อีเมลที่ยืนยันแล้วของ Housing Market Group เองในชื่อของคุณ คุณจึงไม่ต้องตั้งค่าโดเมนหรือ DNS ใด ๆ ทุกอีเมลมีลิงก์ยกเลิกรับข่าวสาร และ ผลลัพธ์ จะแสดงจำนวนที่ส่งแล้ว เปิดแล้ว คลิกแล้ว ตีกลับ ถูกทำเครื่องหมายว่าเป็นสแปม ล้มเหลว หรือถูกระงับ

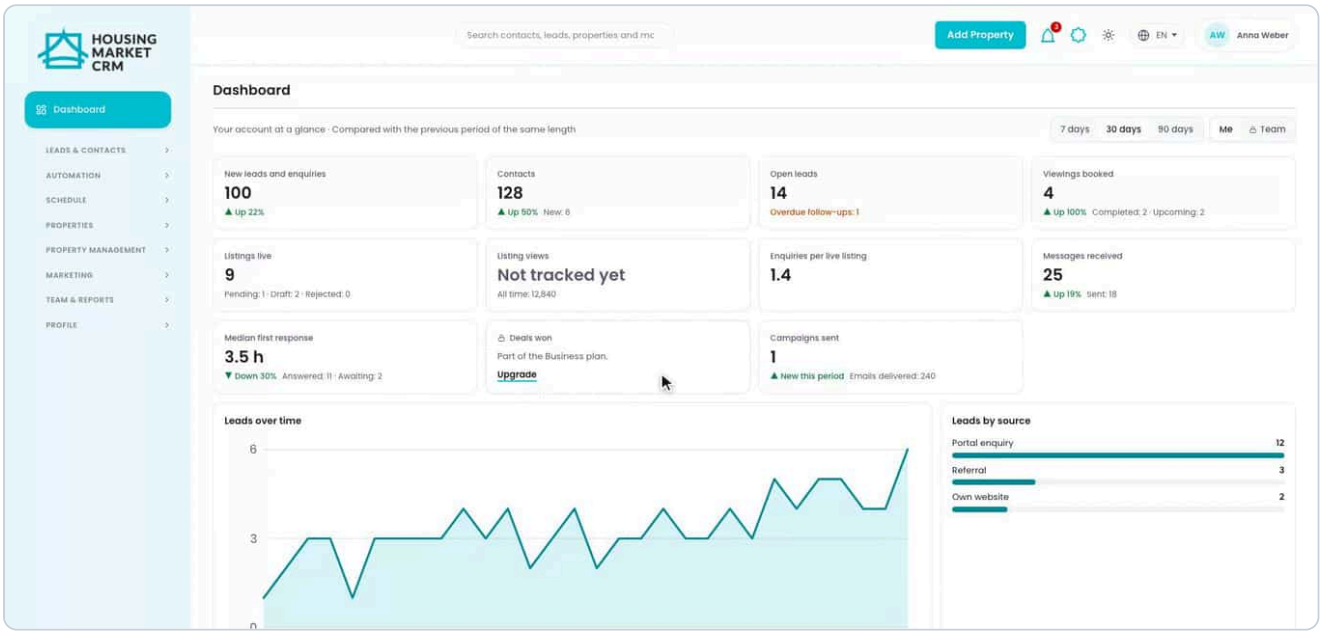
ที่อยู่ที่ระงับ

ที่อยู่ที่ระงับ แสดงรายการที่อยู่อีเมลที่ไม่มีใครส่งอีเมลถึงได้ ได้แก่ ที่อยู่ที่ไม่มีอยู่จริง ที่อยู่ที่ทำเครื่องหมายแคมเปญว่าเป็นสแปม หรือที่อยู่ที่ยกเลิกรับข่าวสารแล้ว รายการนี้ใช้ร่วมกันทั้งแพลตฟอร์ม เพราะทุกคนส่งจากที่อยู่ที่ยืนยันแล้วที่อยู่เดียวกัน คุณเพิ่มที่อยู่ด้วยตนเองได้สำหรับผู้ที่ขอไม่รับอีเมล แต่การเพิ่มนั้นเป็นแบบถาวรและมีผลกับนายหน้าทุกคน ไม่ใช่เฉพาะคุณ ไม่มีสิ่งใดที่นำออกจากรายการผ่าน CRM ได้

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **จะส่งแคมเปญอีเมลถึงผู้ติดต่อของฉันได้อย่างไร**

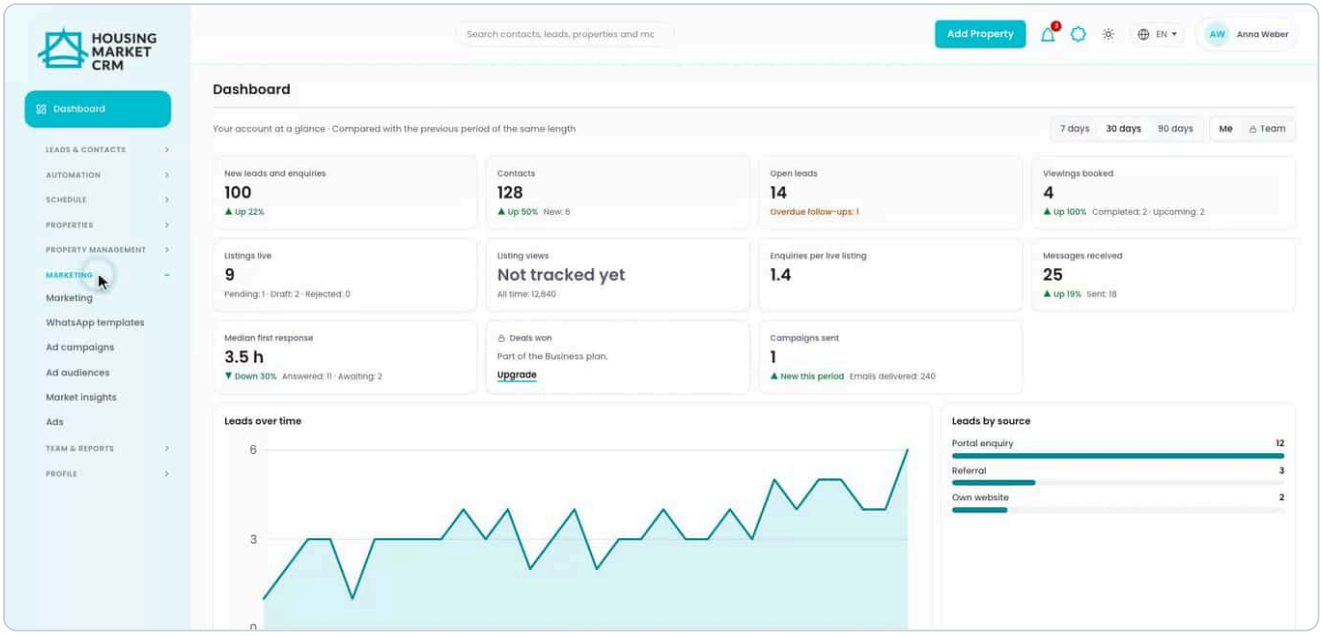
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



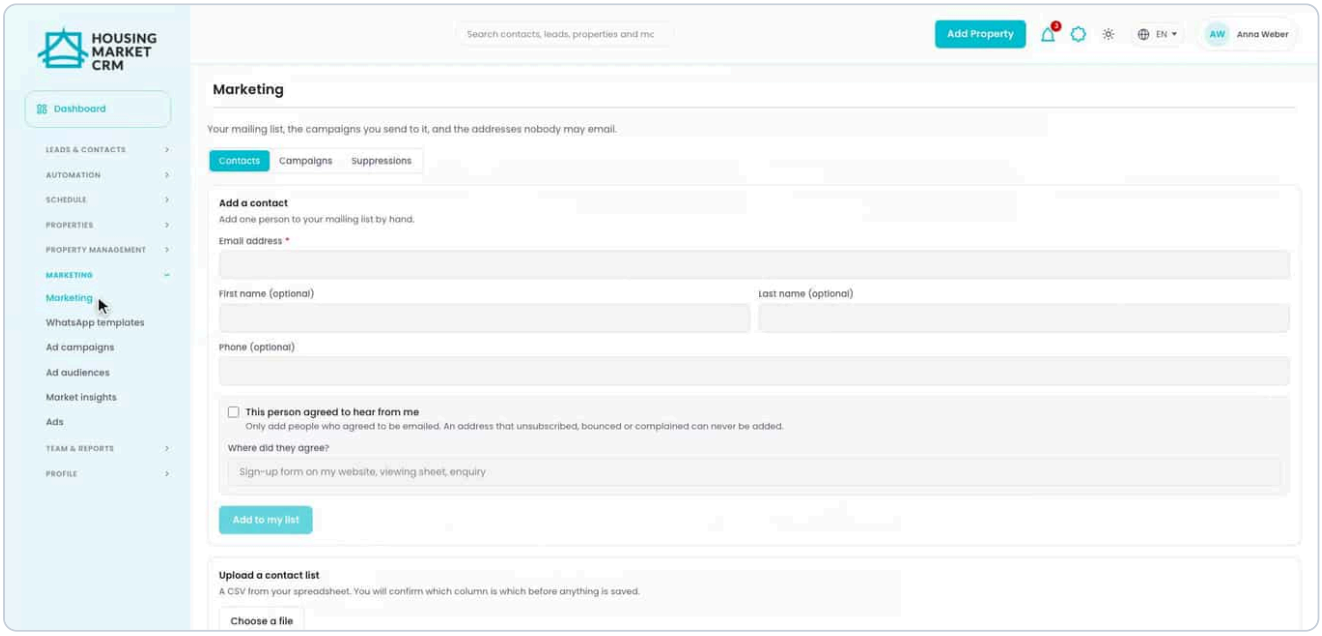
ภาพที่ 45.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

2 เปิดกลุ่ม การตลาด ในเมนูด้านซ้าย



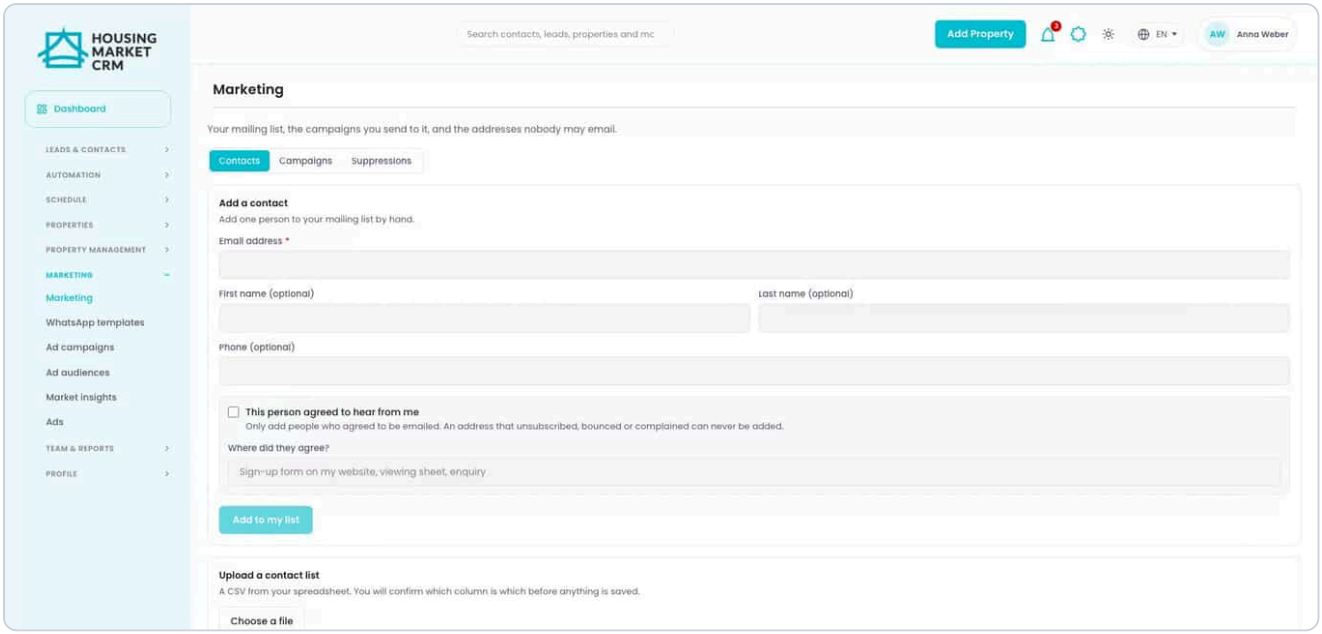
ภาพที่ 45.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

3 คลิก การตลาด



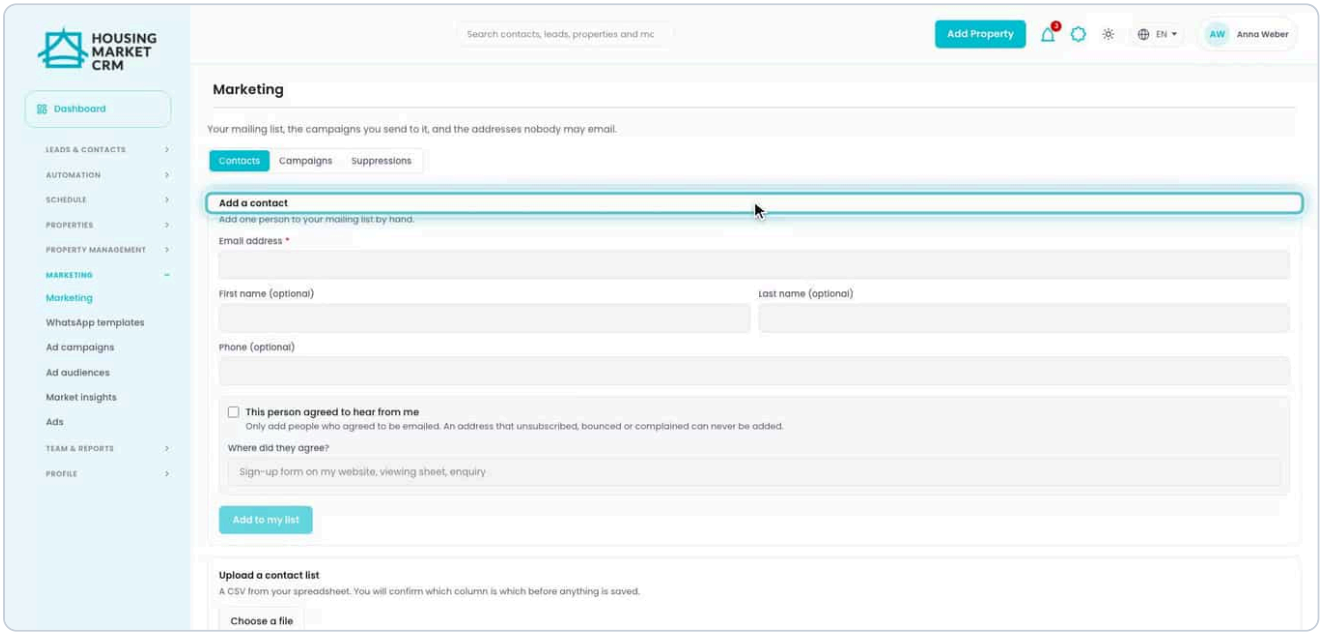
ภาพที่ 45.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

4 นี่คือรายชื่อผู้รับอีเมลของคุณ พร้อมผู้ที่ส่งอีเมลได้



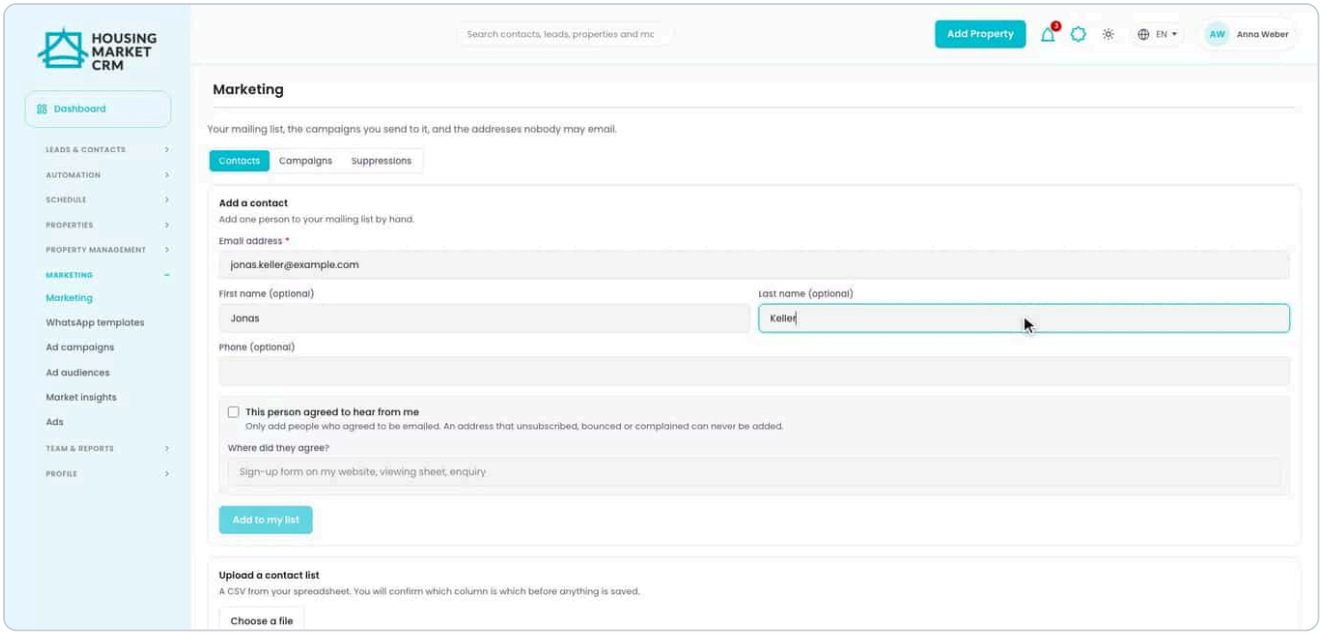
ภาพที่ 45.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

5 เพิ่มคนเดียวด้วย เพิ่มผู้ติดต่อ



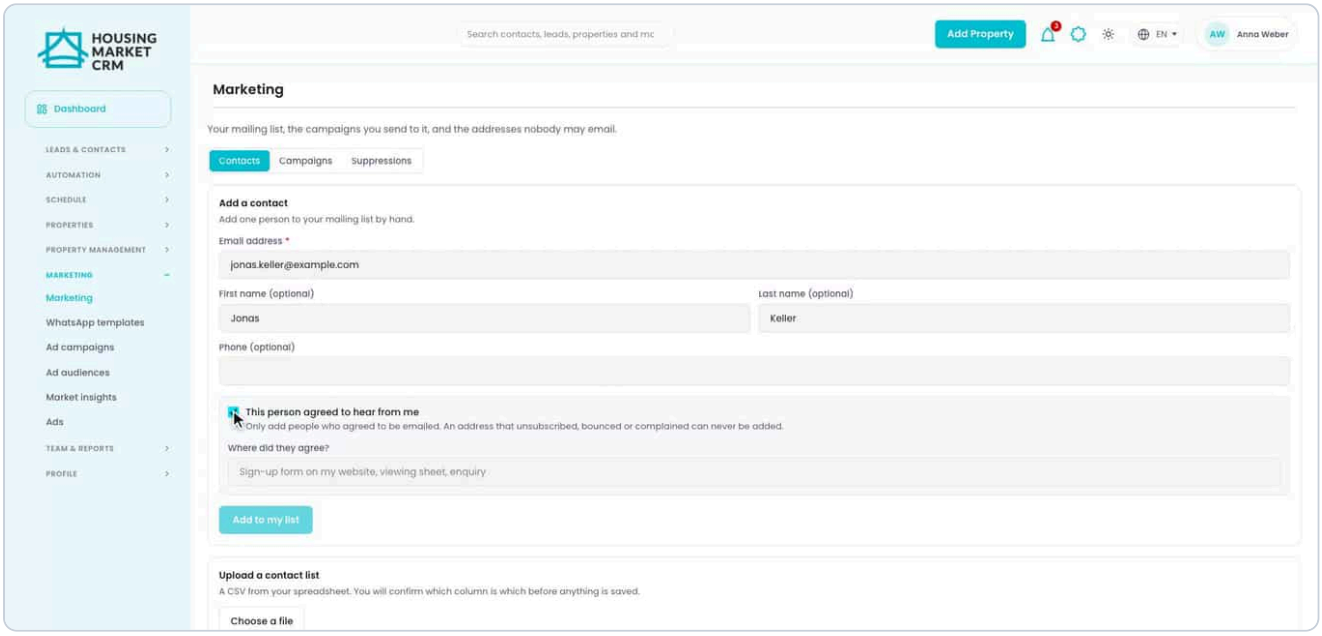
ภาพที่ 45.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

6 พิมพ์อีเมลของเขา และชื่อ



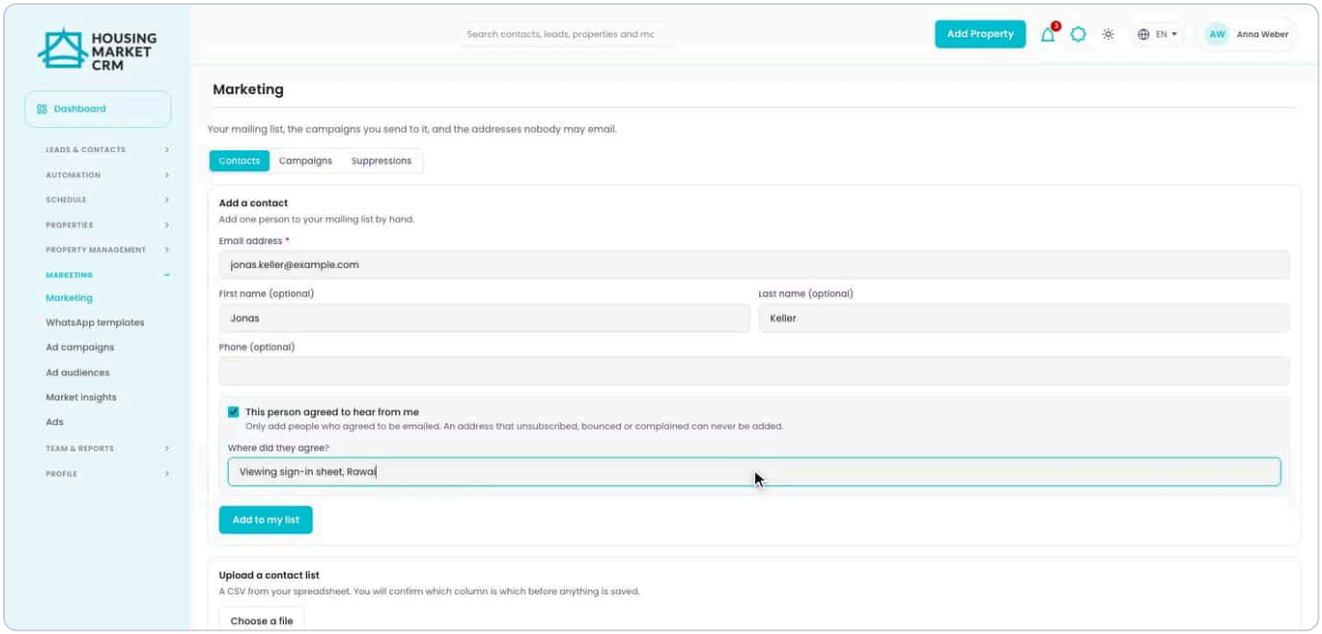
ภาพที่ 45.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

7 ติ๊กว่าผู้ติดต่อรายนี้ยินยอมรับข่าวสารจากคุณ



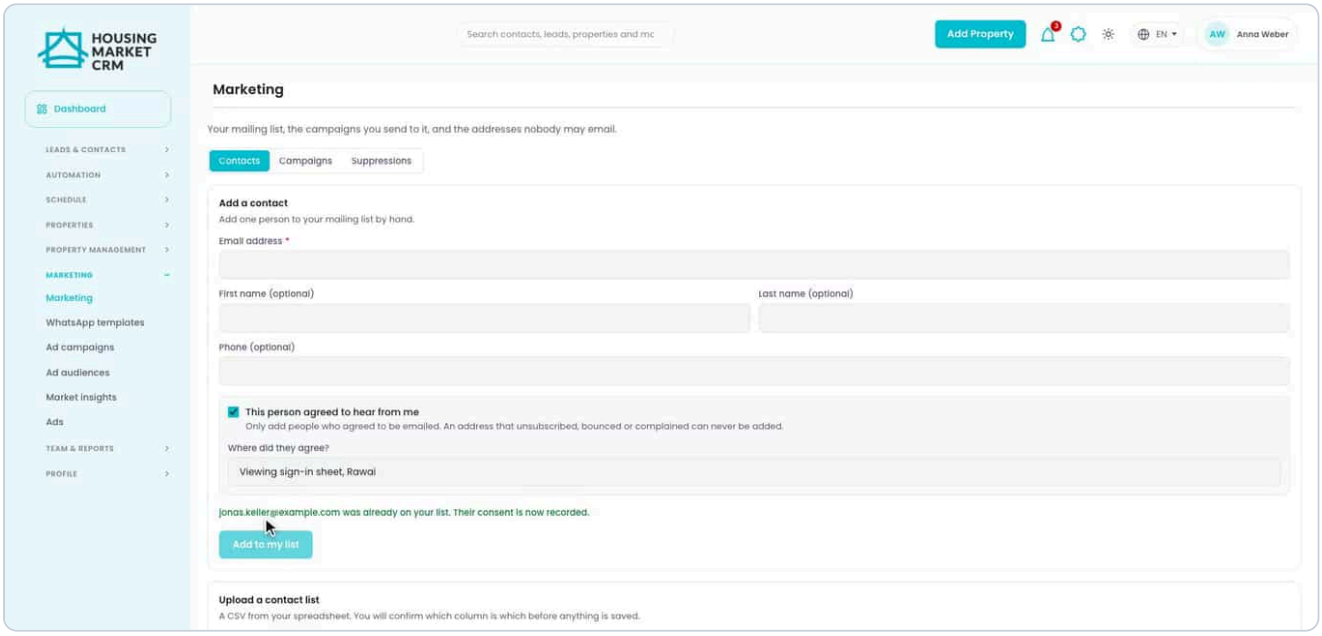
ภาพที่ 45.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

8 ระบุที่มาของความยินยอม



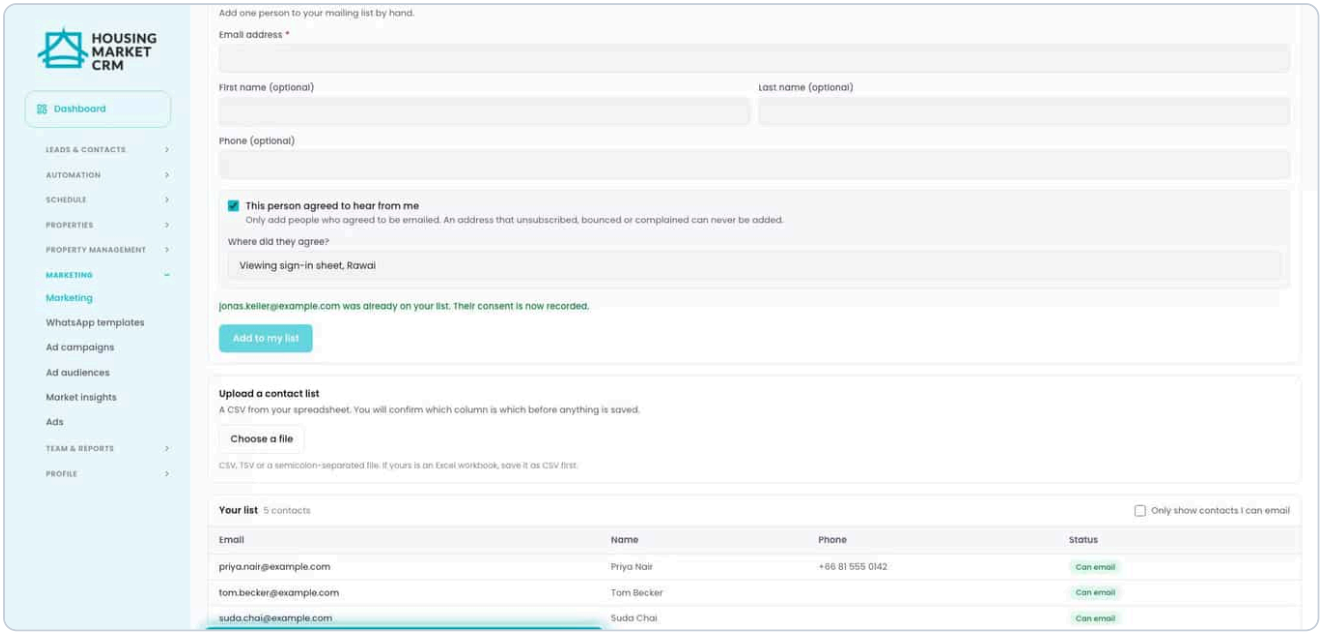
ภาพที่ 45.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

9 คลิก เพิ่มในรายการของฉัน



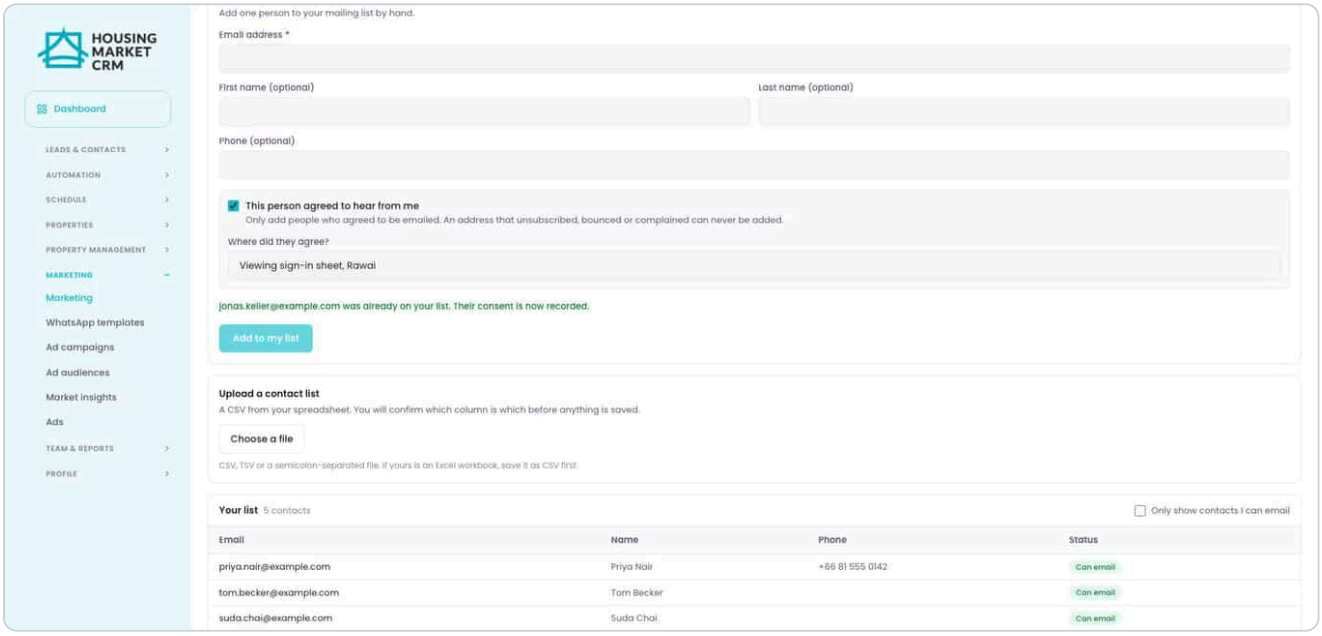
ภาพที่ 45.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

10 ชื่อจะปรากฏใน รายการของคุณ พร้อมบันทึกความยินยอม



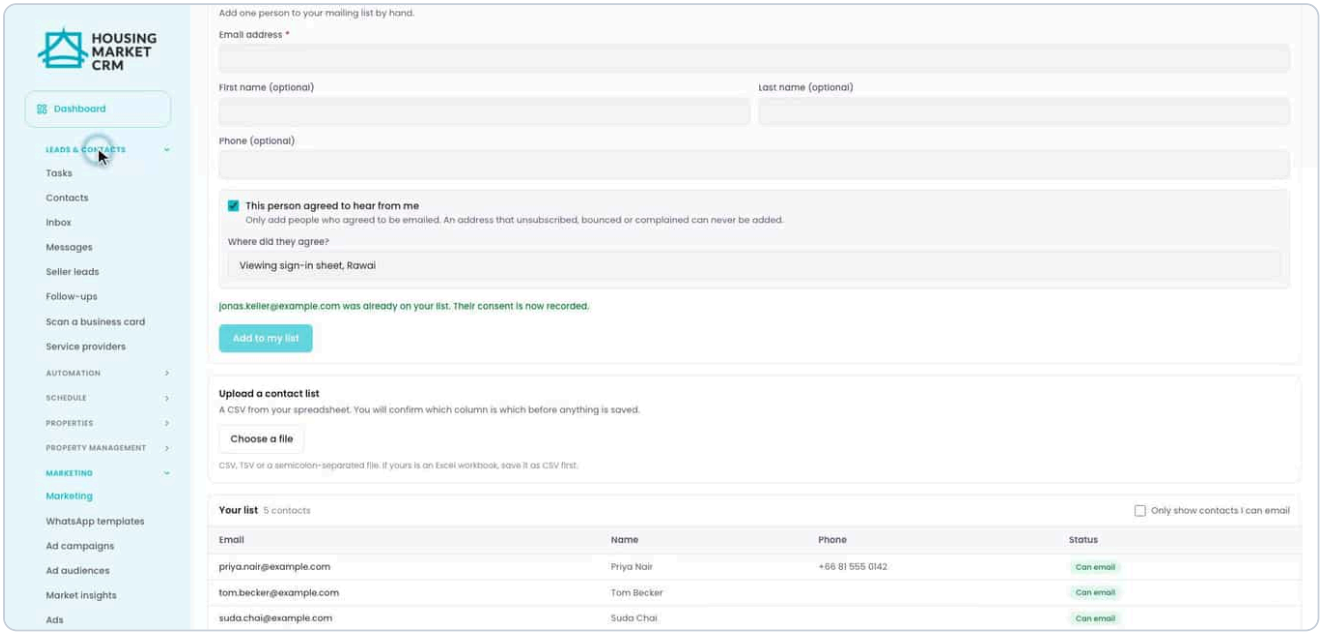
ภาพที่ 45.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

11 ไม่มีการส่งอีเมลใด ๆ



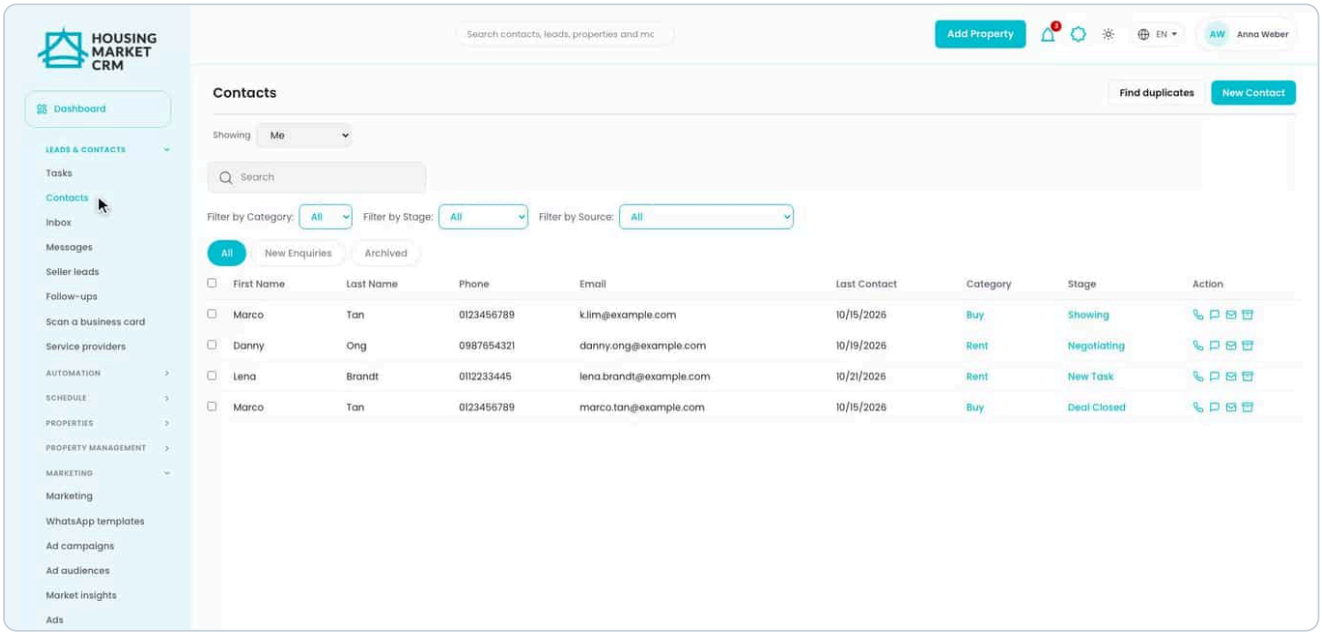
ภาพที่ 45.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

12 เพิ่มคนที่คุณมีอยู่แล้ว ให้เปิด ผู้ติดต่อ



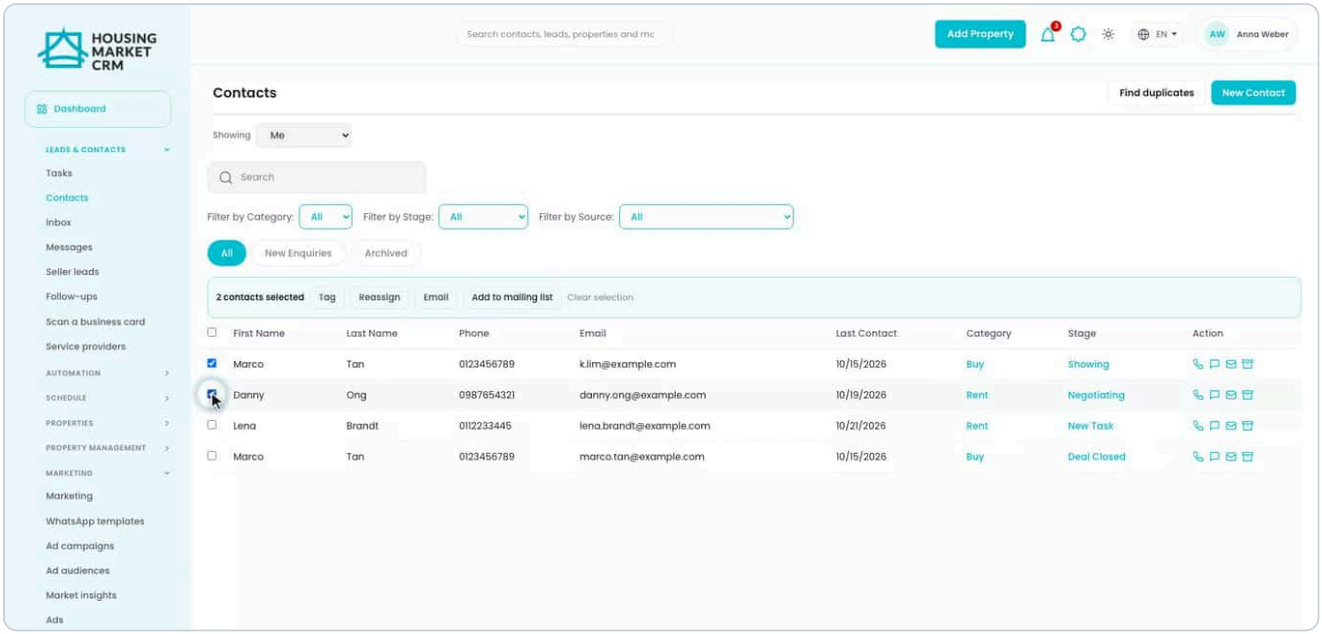
ภาพที่ 45.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

13 คลิก ผู้ติดต่อ



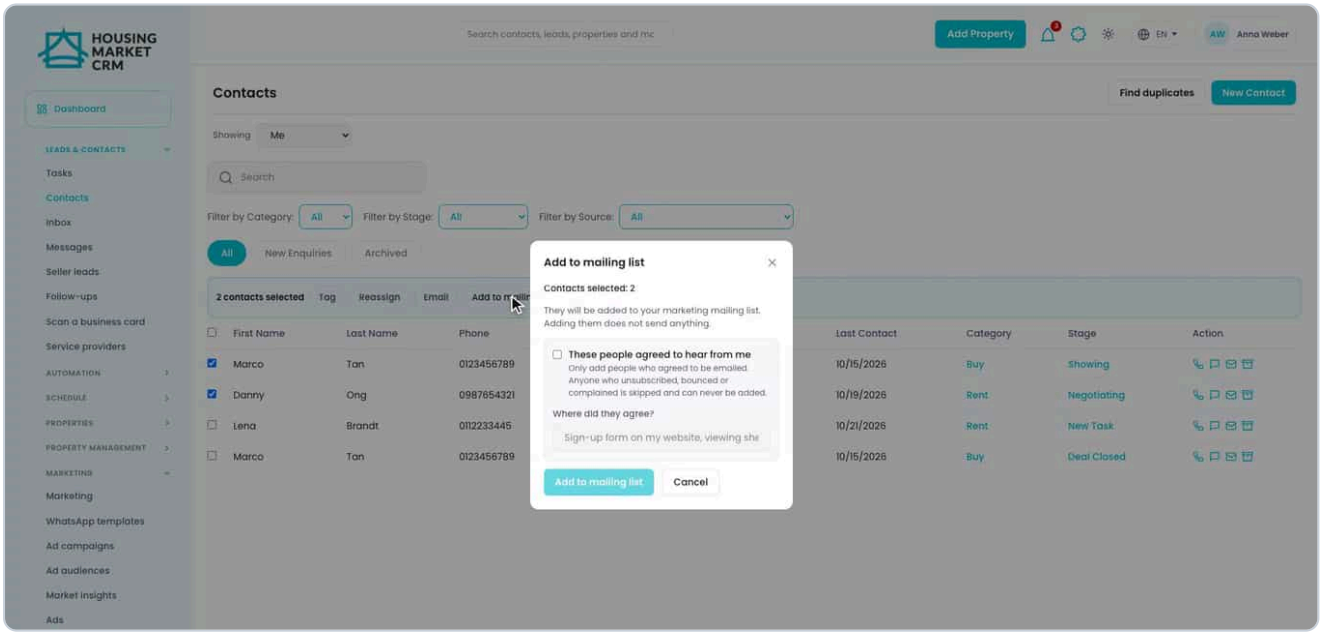
ภาพที่ 45.13 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

14 ติ๊กผู้ติดต่อที่ต้องการ



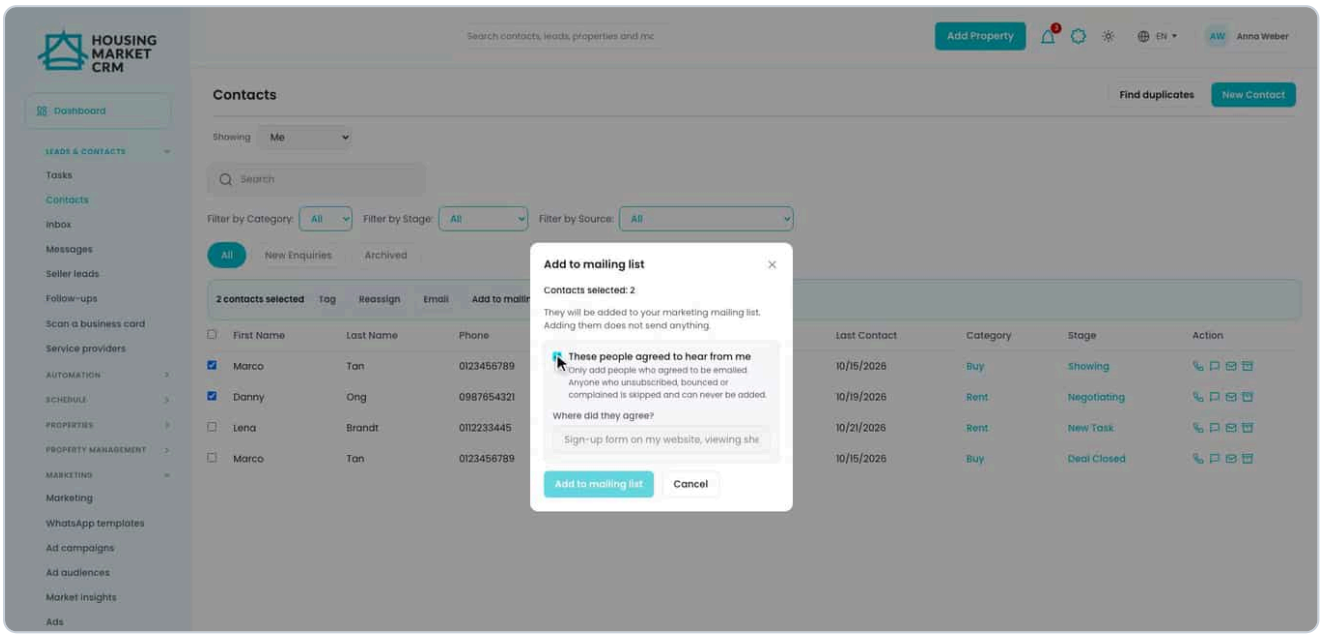
ภาพที่ 45.14 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

15 คลิก เพิ่มในรายชื่อผู้รับอีเมล



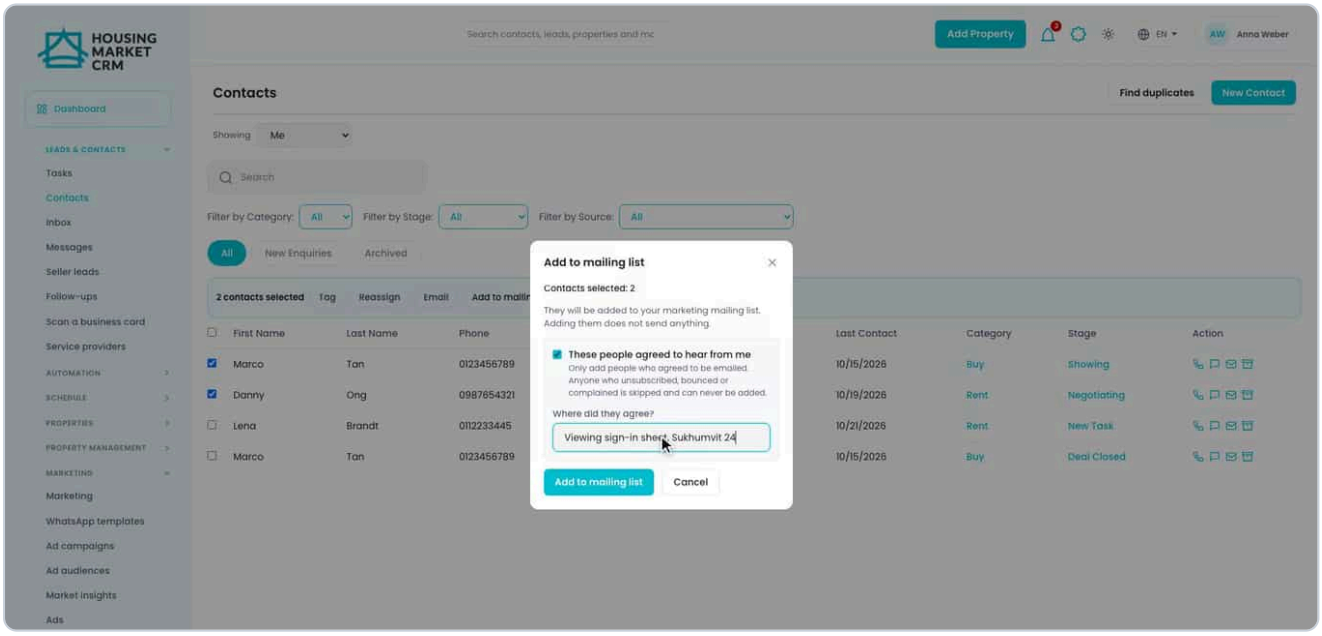
ภาพที่ 45.15 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

16 ติ๊กว่าพวกเขายินยอมรับข่าวสารจากคุณ



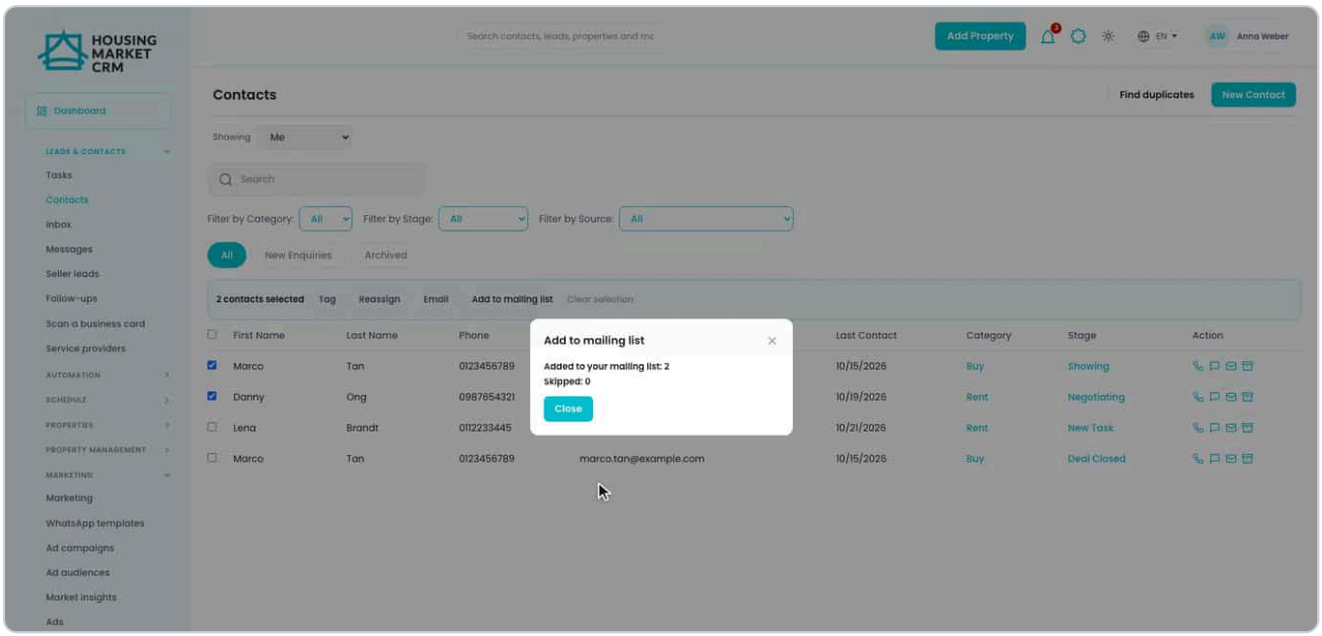
ภาพที่ 45.16 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

17 ระบุที่มาของความยินยอม ครั้งเดียวสำหรับทั้งกลุ่ม



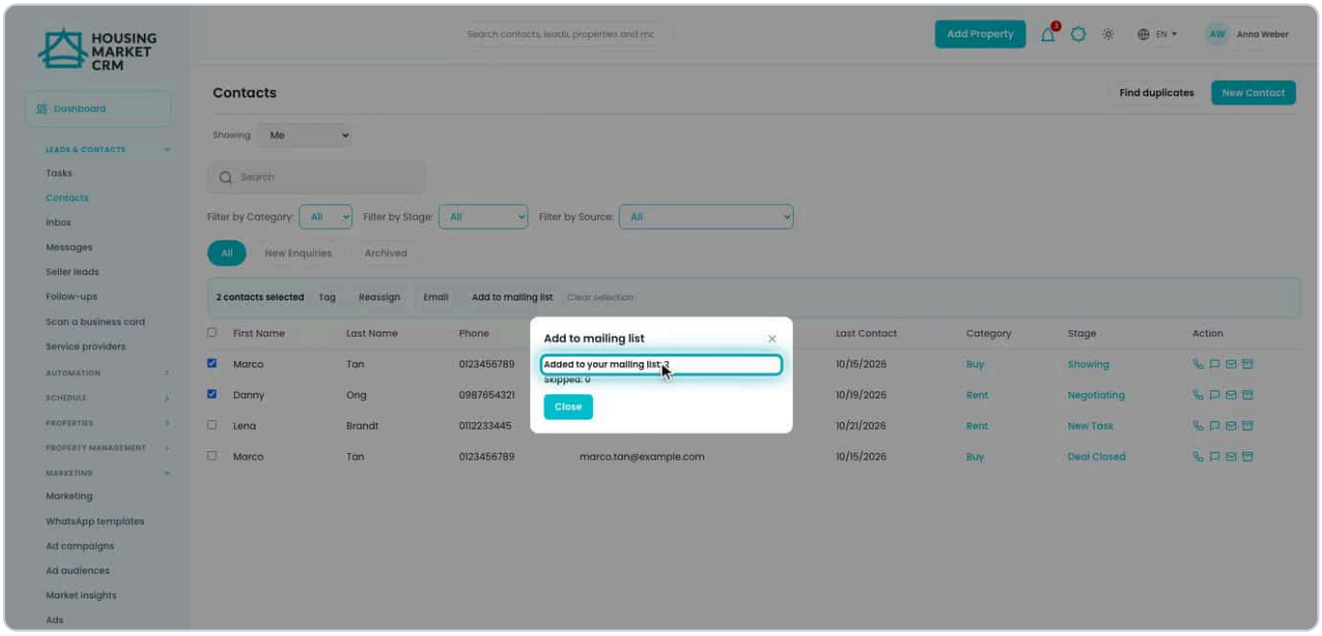
ภาพที่ 45.17 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

18 คลิก เพิ่มในรายชื่อผู้รับอีเมล



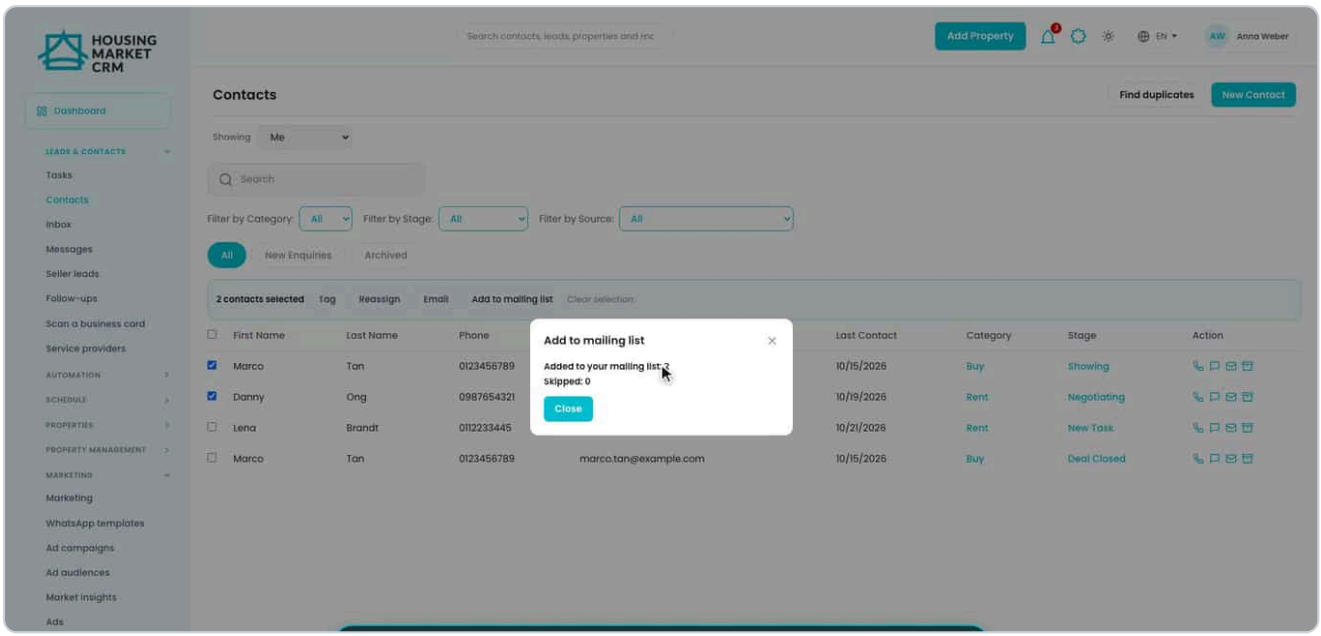
ภาพที่ 45.18 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

19 ผลลัพธ์จะนับจำนวนที่เพิ่มสำเร็จ



ภาพที่ 45.19 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

20 ผู้ที่ยกเลิกการรับอีเมลหรืออีเมลตีกลับจะถูกข้าม พร้อมแสดงเหตุผล



ภาพที่ 45.20 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

จัดการผู้ติดต่อทั้งหมดของฉันได้ไหม — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-manage-all-my-contacts

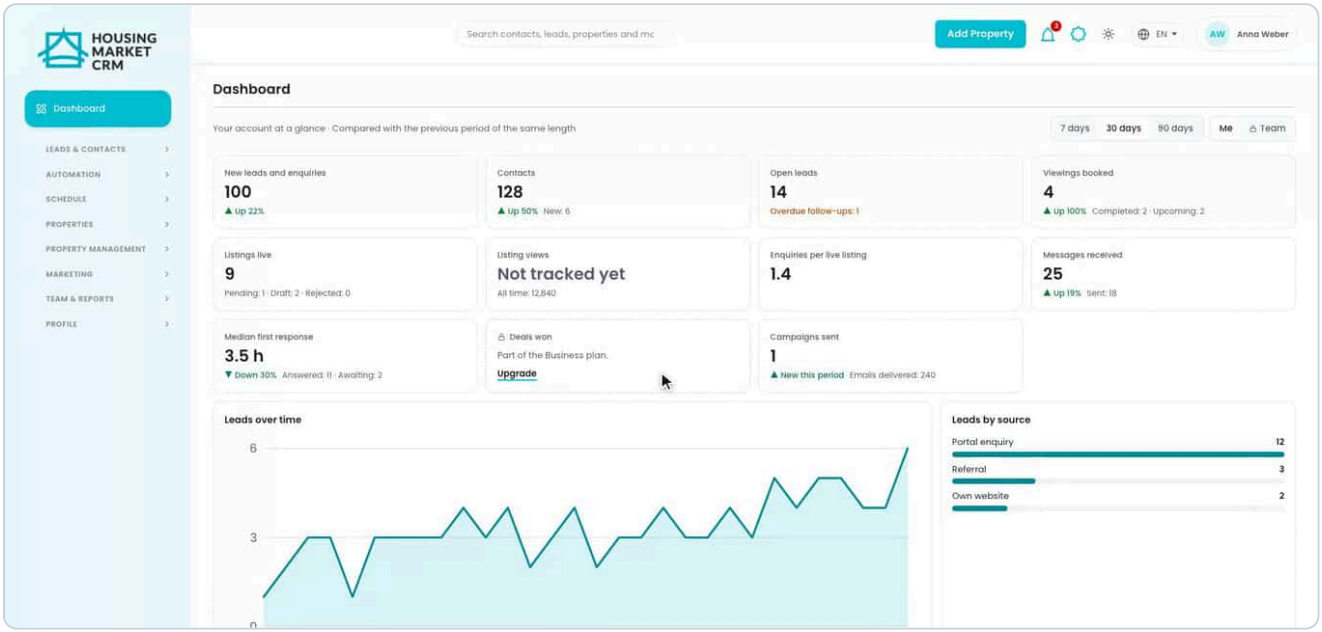
46 บทที่ 46

วิธีที่ CRM ปกป้องการตลาดทางอีเมลของคุณ

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

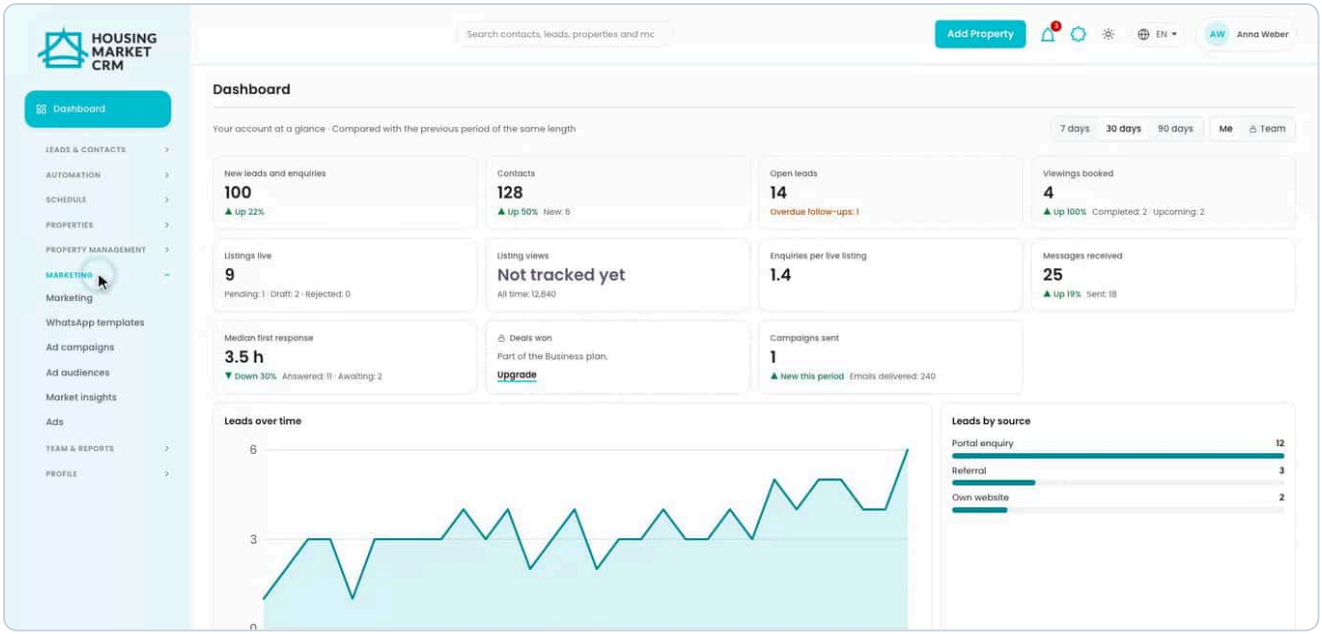
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



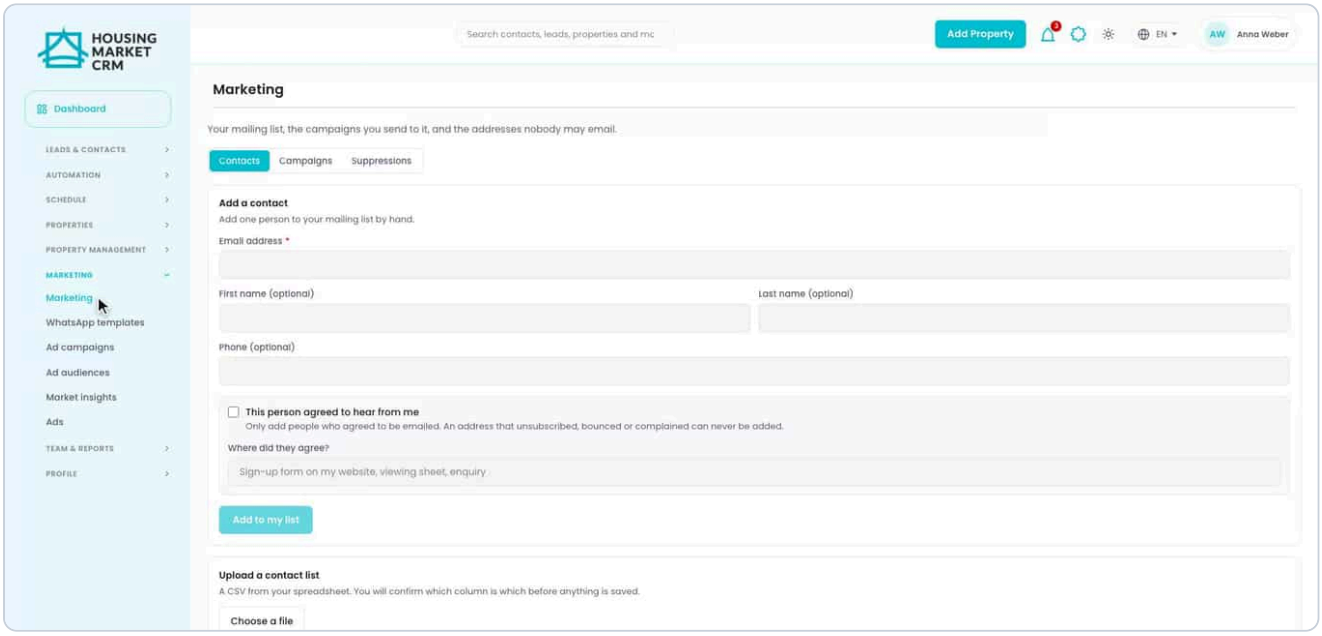
ภาพที่ 46.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

2 เปิดกลุ่ม การตลาด ในเมนูด้านซ้าย



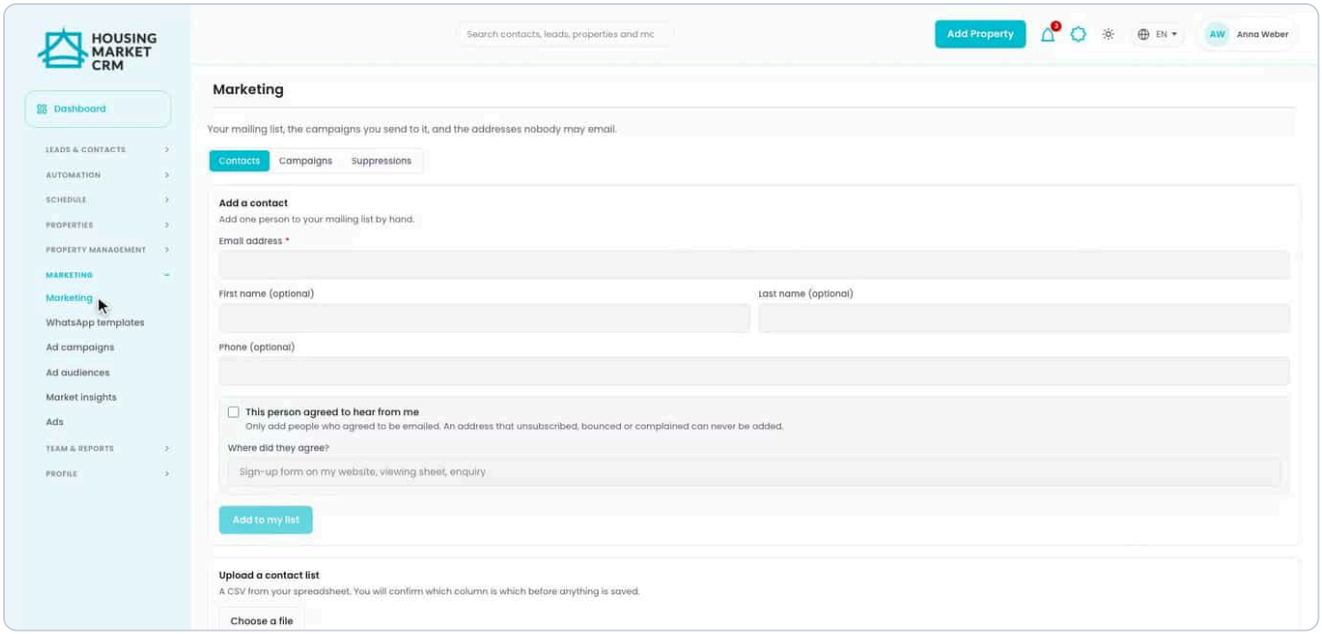
ภาพที่ 46.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

3 คลิก การตลาด



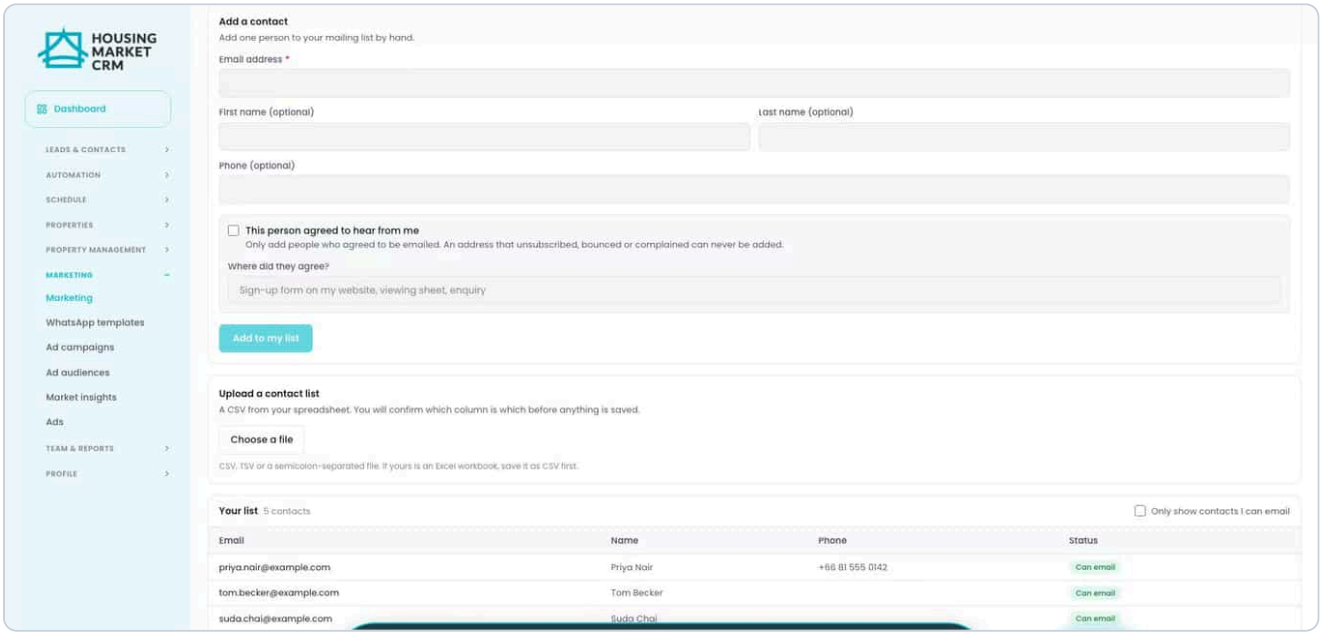
ภาพที่ 46.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

4 ผู้ติดต่อทุกรายแสดงเหตุผลว่าส่งอีเมลถึงได้หรือไม่ได้



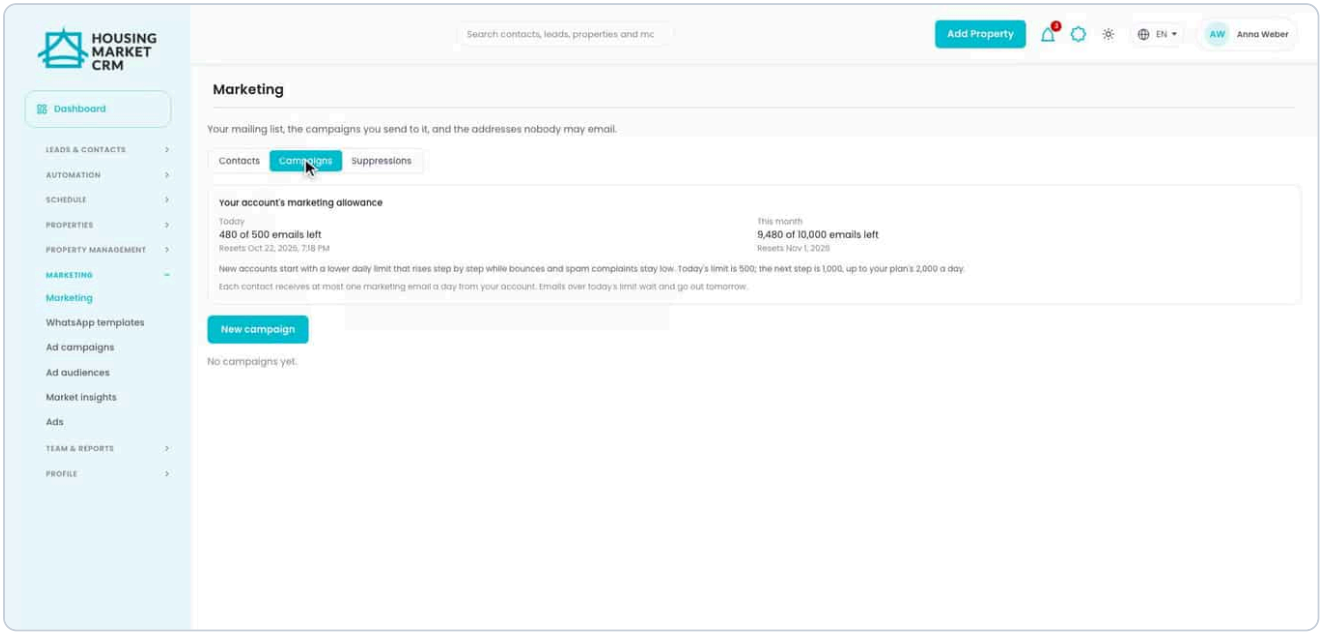
ภาพที่ 46.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

5 หากไม่มีความยินยอม หรือหลังการยกเลิกรับข่าวสาร จะไม่มีการส่งอีเมลถึงผู้ใด



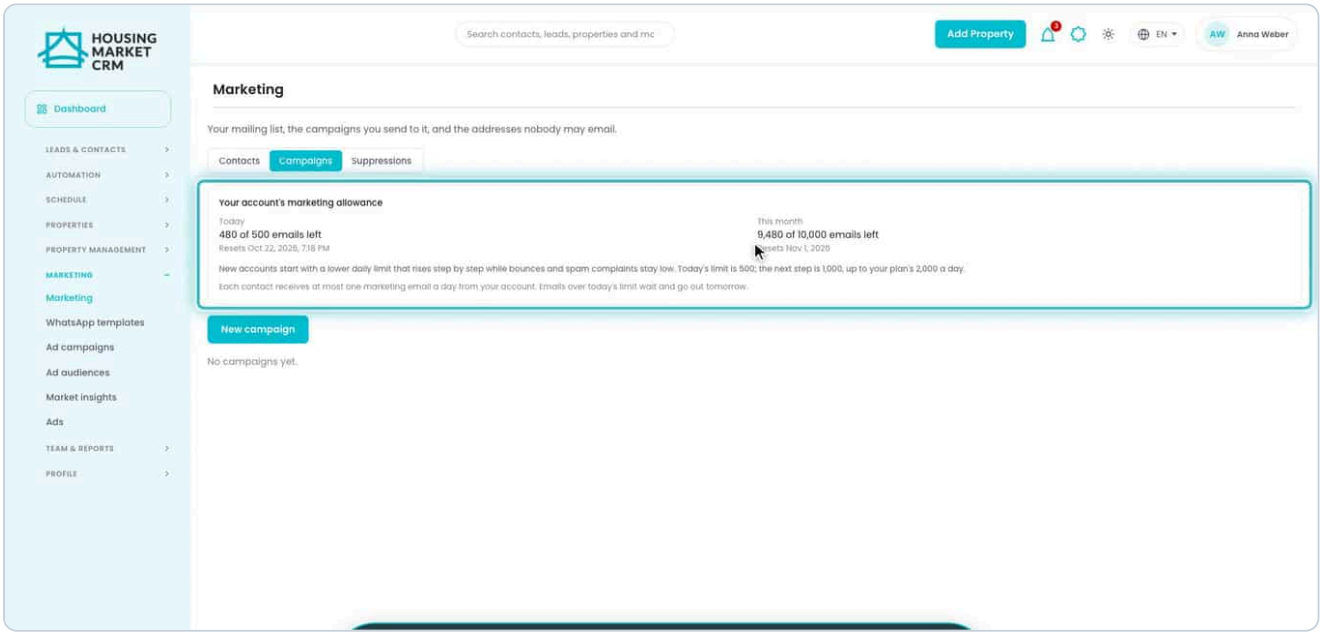
ภาพที่ 46.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

6 เปิดแท็บ Campaigns



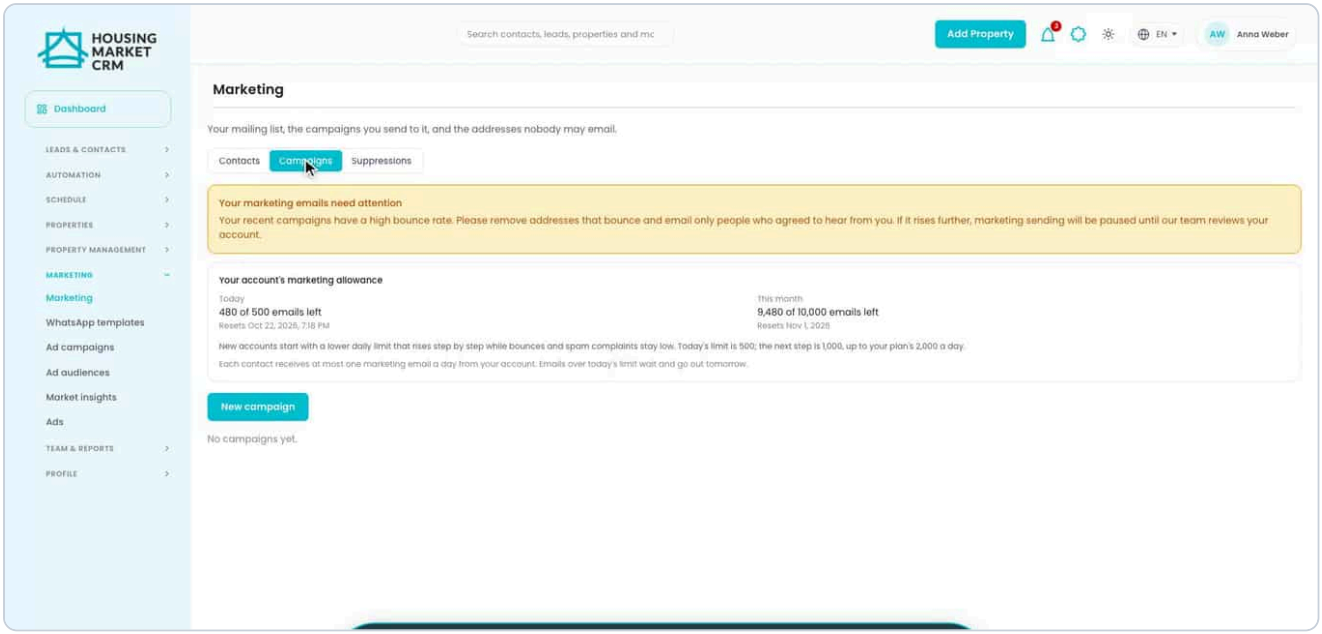
ภาพที่ 46.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

7 โควตาของคุณแสดงจำนวนอีเมลที่คุณยังส่งได้



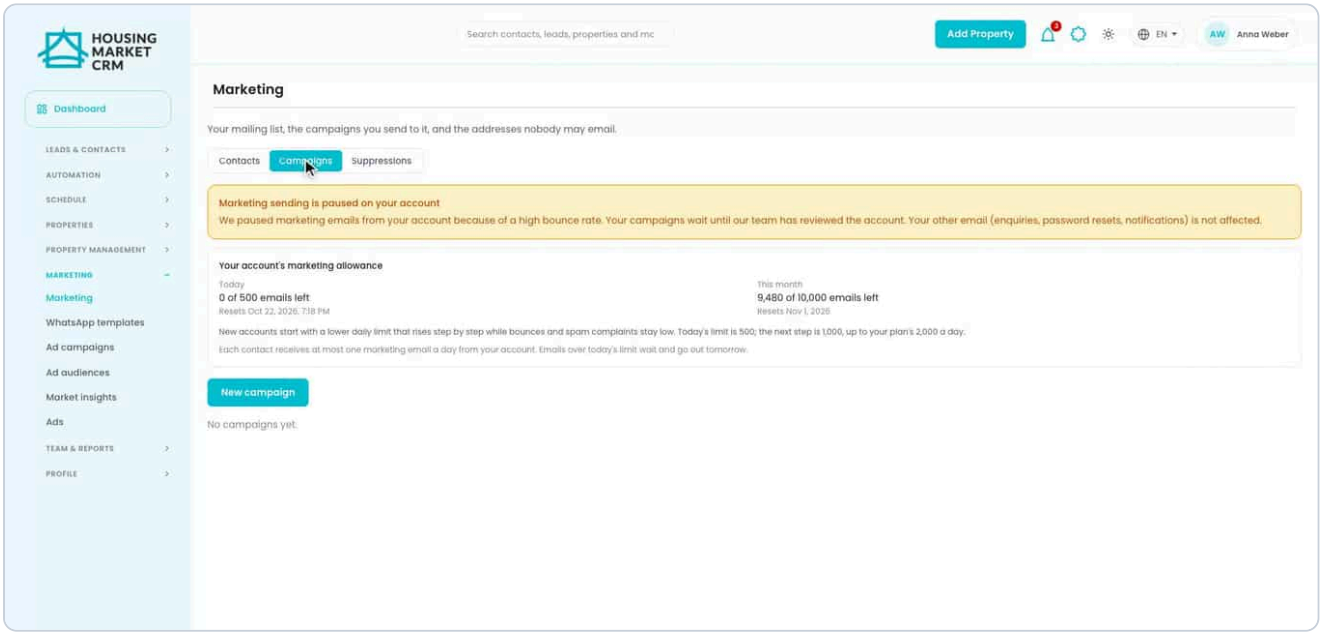
ภาพที่ 46.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

8 บัญชีใหม่เริ่มต้นต่ำกว่า และขีดจำกัดจะเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ



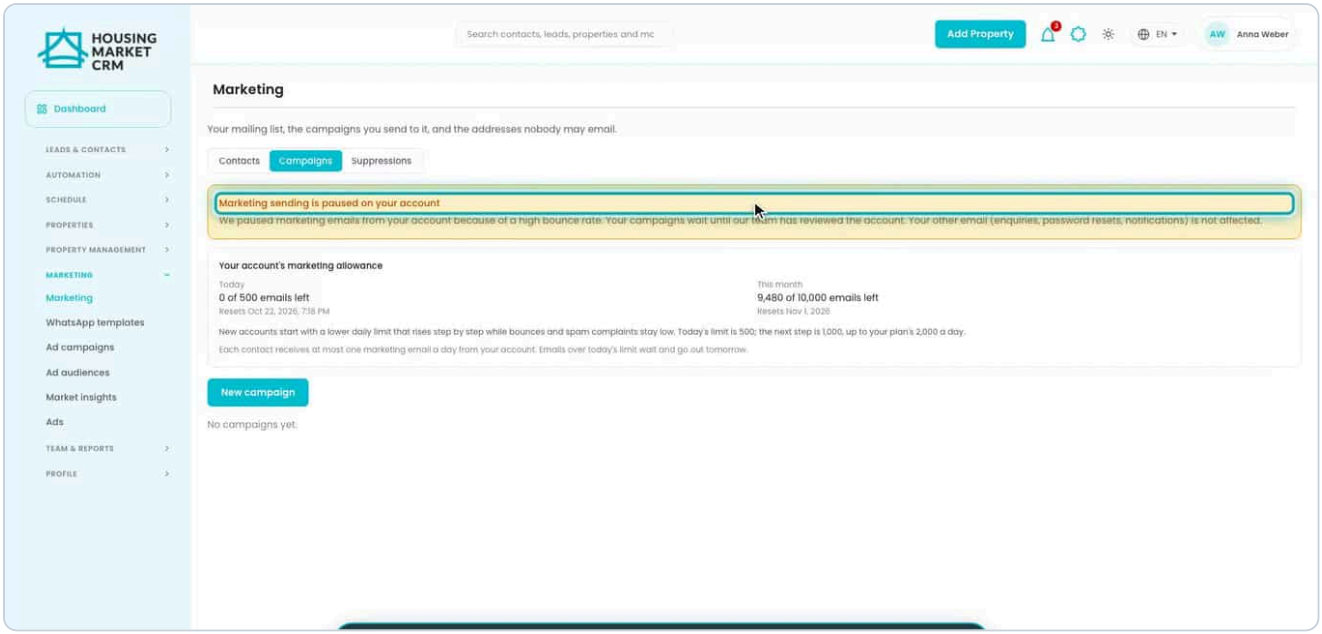
ภาพที่ 46.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

9 อัตราตีกลับหรืออัตราการร้องเรียนที่สูงจะทำให้เกิดการเตือน



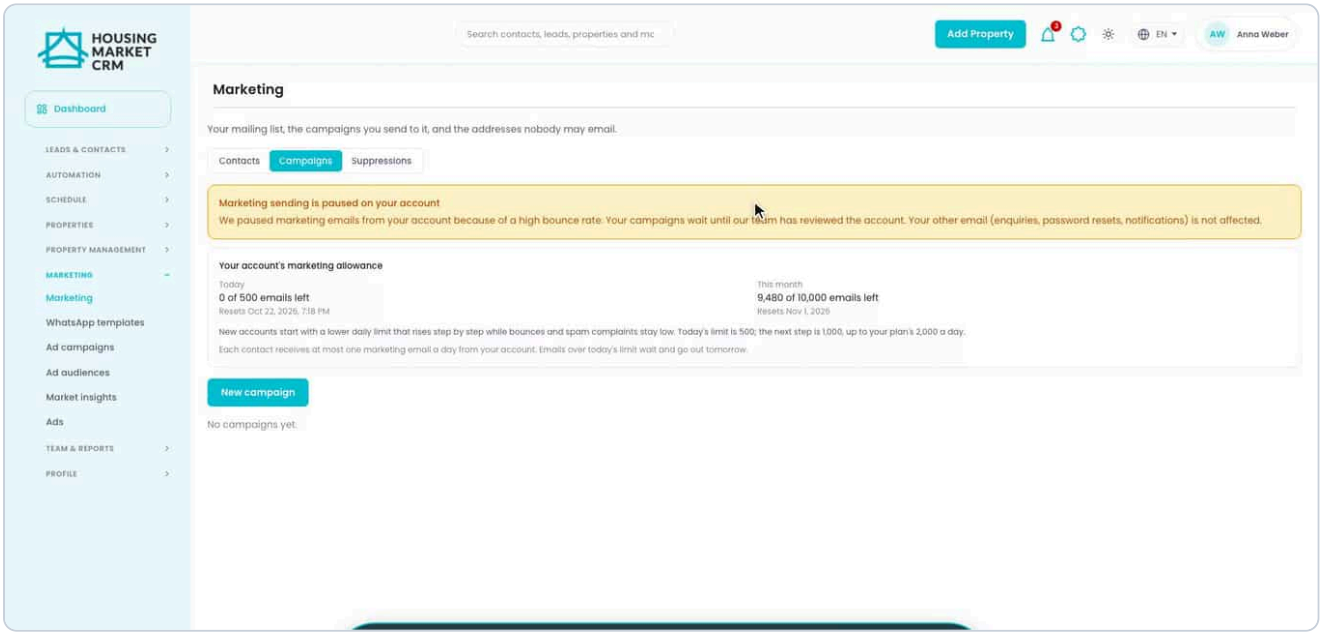
ภาพที่ 46.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

10 หากสูงขึ้นอีก การตลาดจะถูกระงับจนกว่าทีมงานตรวจสอบ



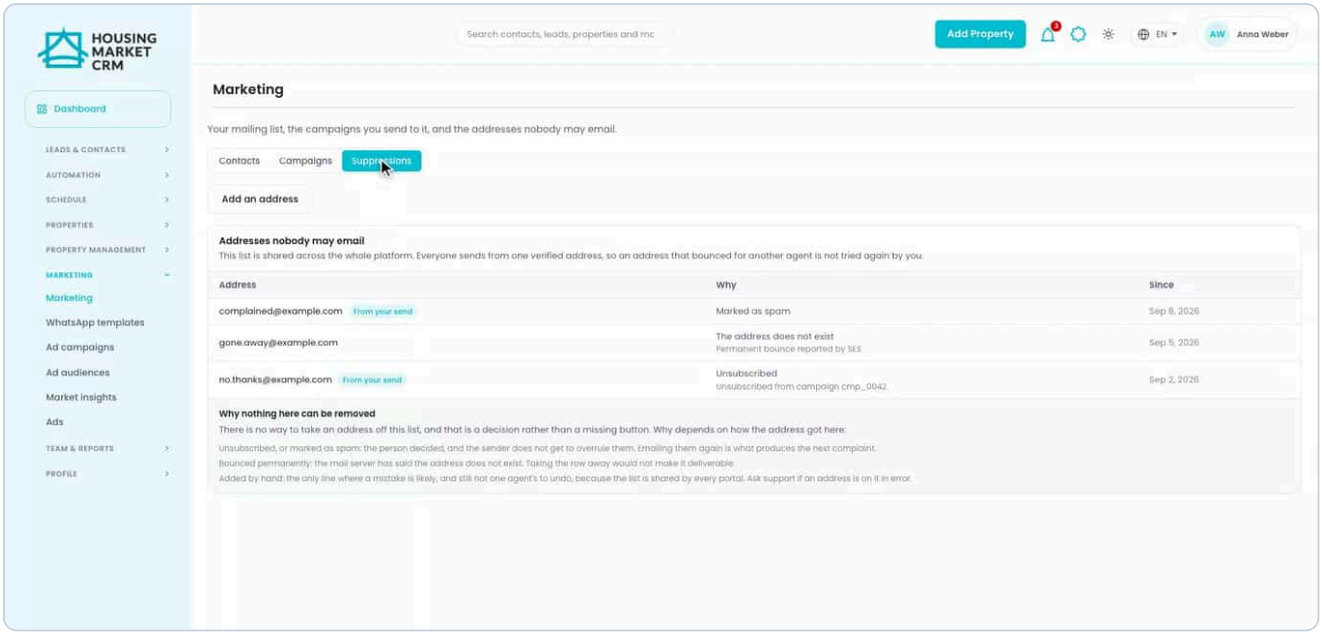
ภาพที่ 46.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

11 การสอบถาม การตั้งรหัสผ่านใหม่ และการแจ้งเตือนยังทำงานตามปกติ



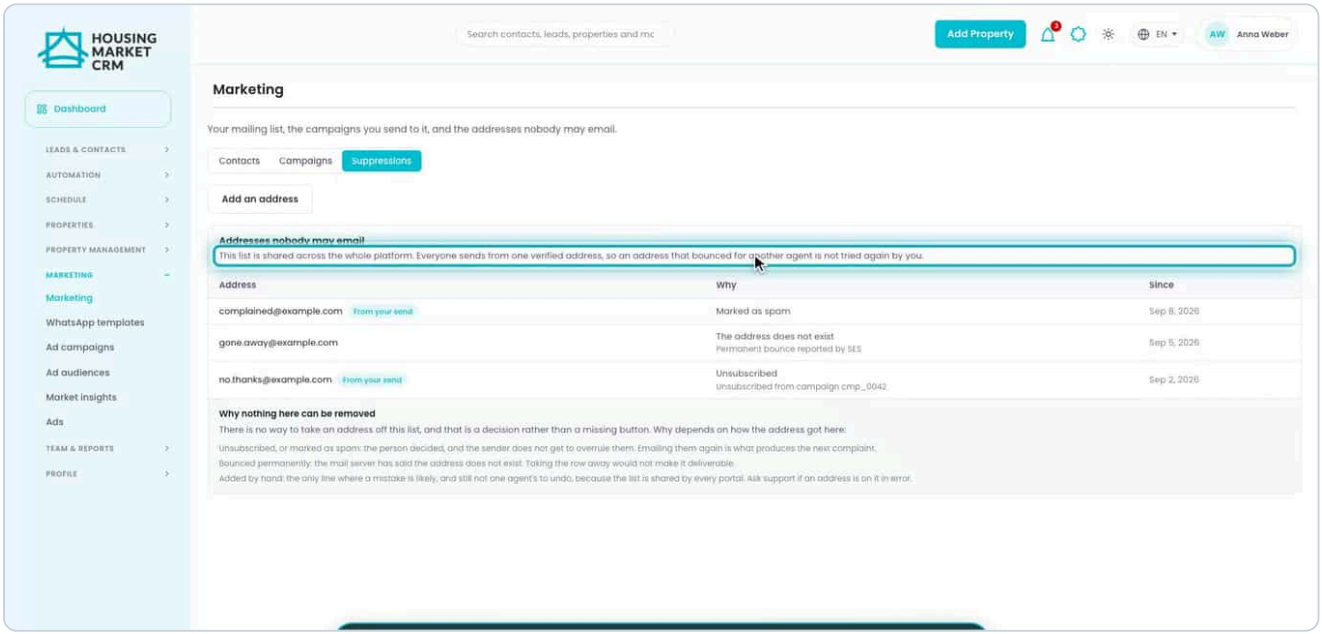
ภาพที่ 46.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

12 เปิดแท็บ รายการระงับการส่ง



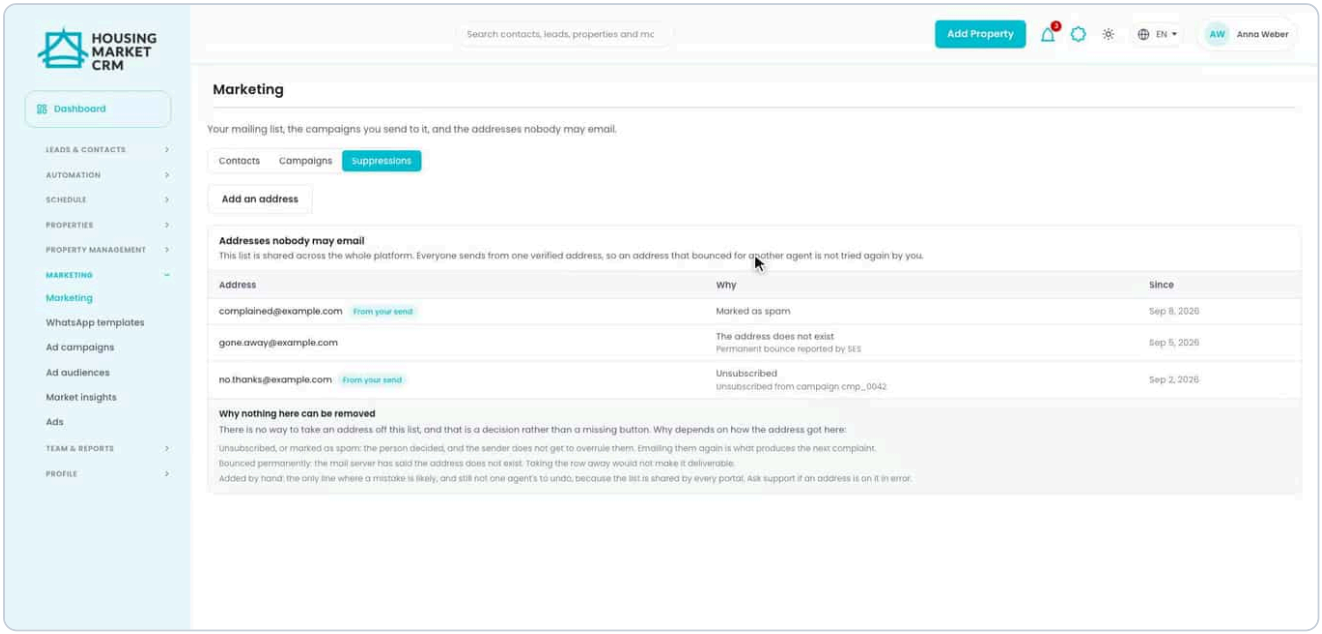
ภาพที่ 46.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

13 ที่อยู่ที่ตีกลับ ร้องเรียน หรือยกเลิกรับข่าวสาร ใช้ร่วมกันโดยนายหน้าอสังหาริมทรัพย์ทุกราย



ภาพที่ 46.13 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

14 จะไม่มีการส่งอีเมลถึงอีกเลย โดยผู้ใดก็ตาม



ภาพที่ 46.14 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 21 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

จะส่งแคมเปญอีเมลถึงผู้ติดต่อของฉันได้อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-send-an-email-campaign
การดูแลลีดทำงานอย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-does-nurture-work

ส่วนที่ 5

AI Autopilot (ส่วนเสริม)

47 เริ่มใช้ AI Autopilot

48 ตั้งค่า AI Autopilot

49 อนุมัติข้อความตอบกลับของ AI Autopilot

50 สิ่งที่ AI Autopilot รู้เกี่ยวกับลูกค้าเป้าหมาย

51 การส่งต่องานและสรุปประจำเช้า

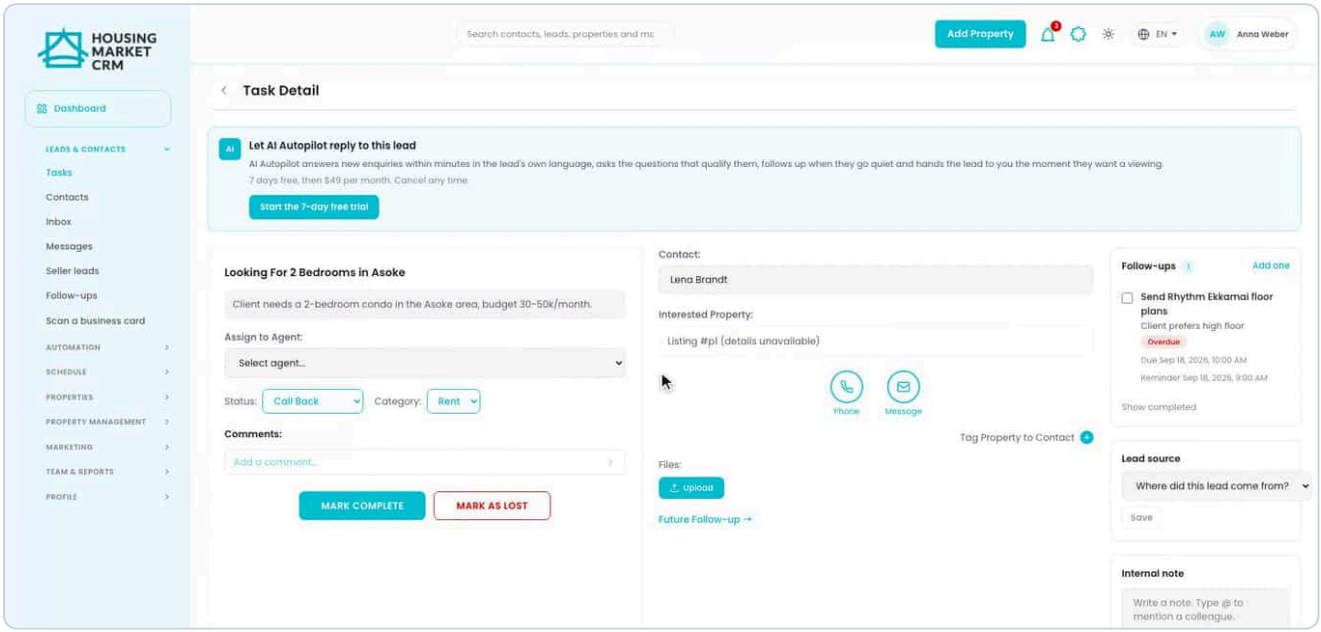
47 บทที่ 47

เริ่มใช้ AI Autopilot

ส่วนเสริม AI Autopilot | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

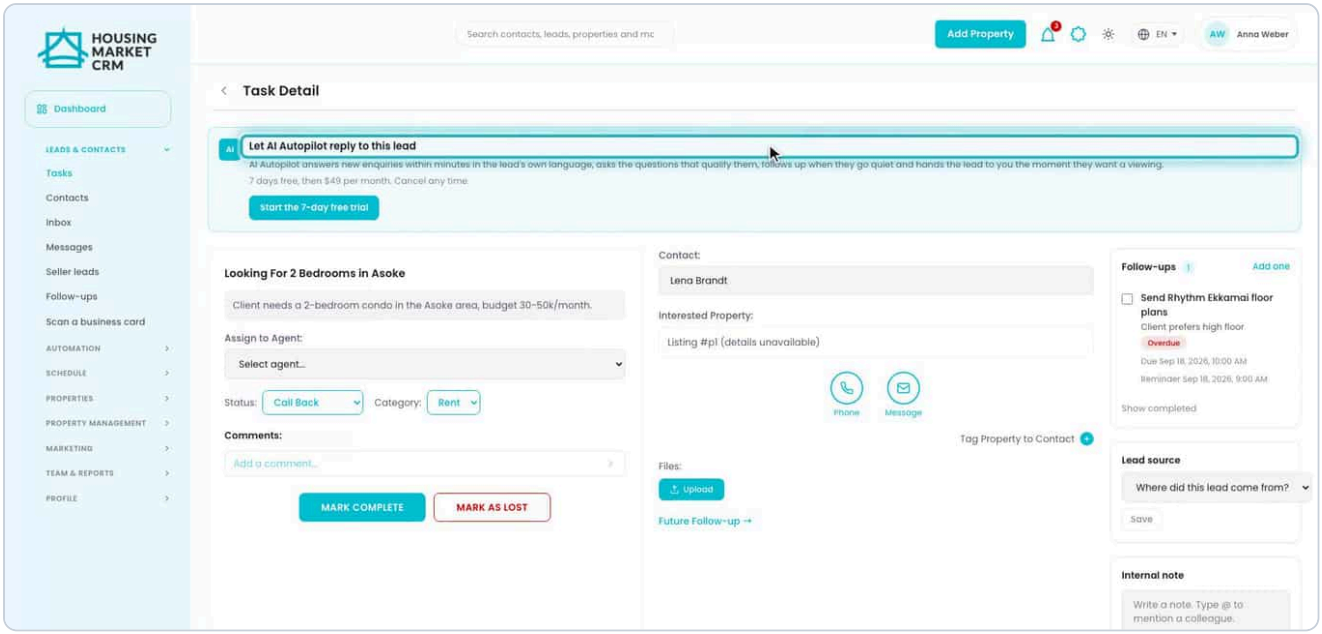
ทีละขั้นตอน

1 เปิดลูกค้าเป้าหมายใน Housing Market CRM



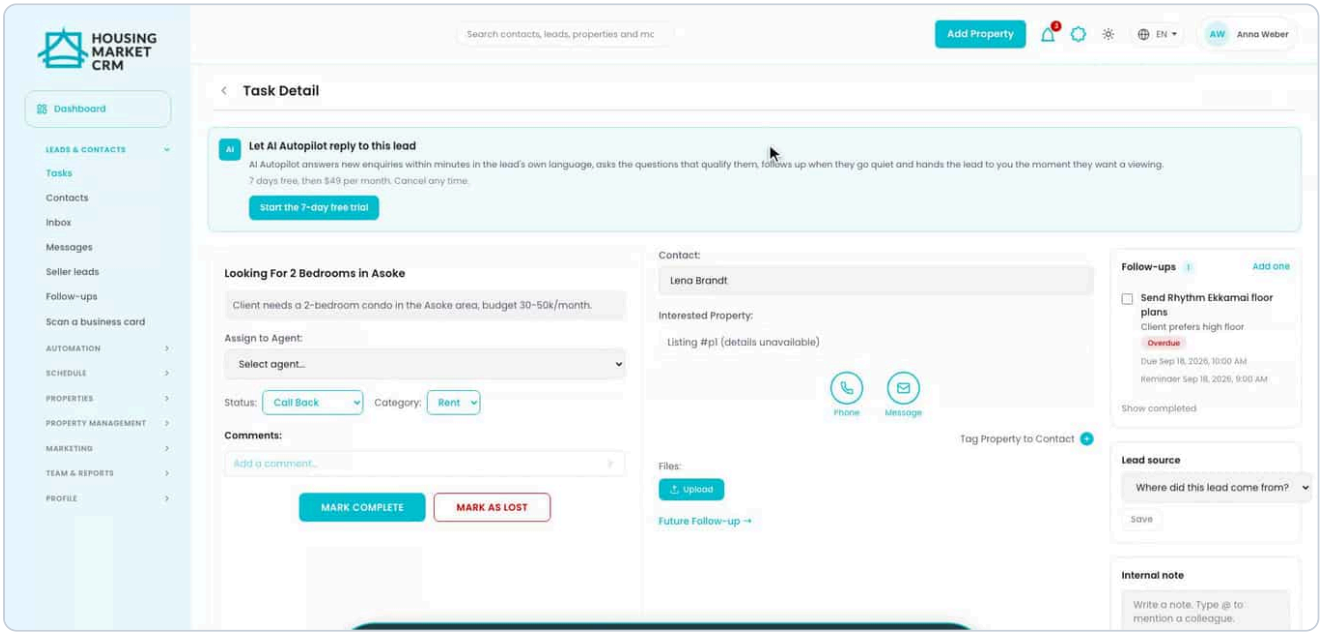
ภาพที่ 47.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

2 AI Autopilot เสนอตอบลูกค้าเป้าหมายรายนี้แทนคุณ



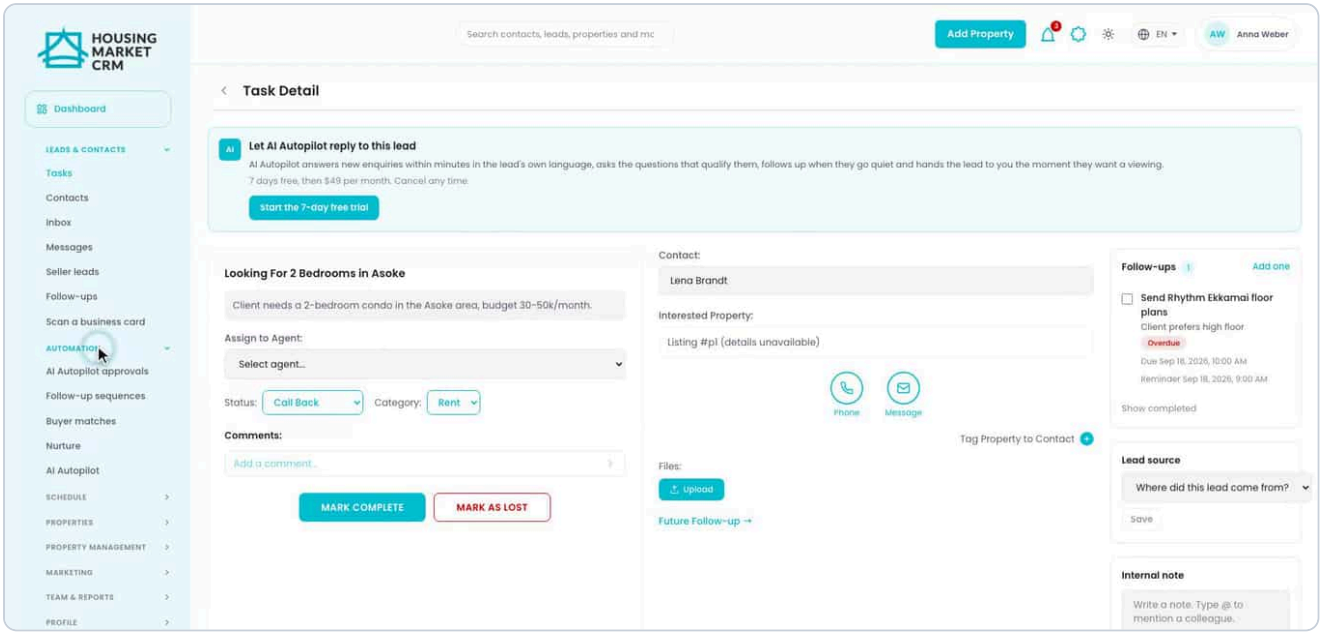
ภาพที่ 47.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

3 ตอบกลับครั้งแรกภายในไม่กี่นาที ด้วยภาษาของลูกค้าเป้าหมายเอง



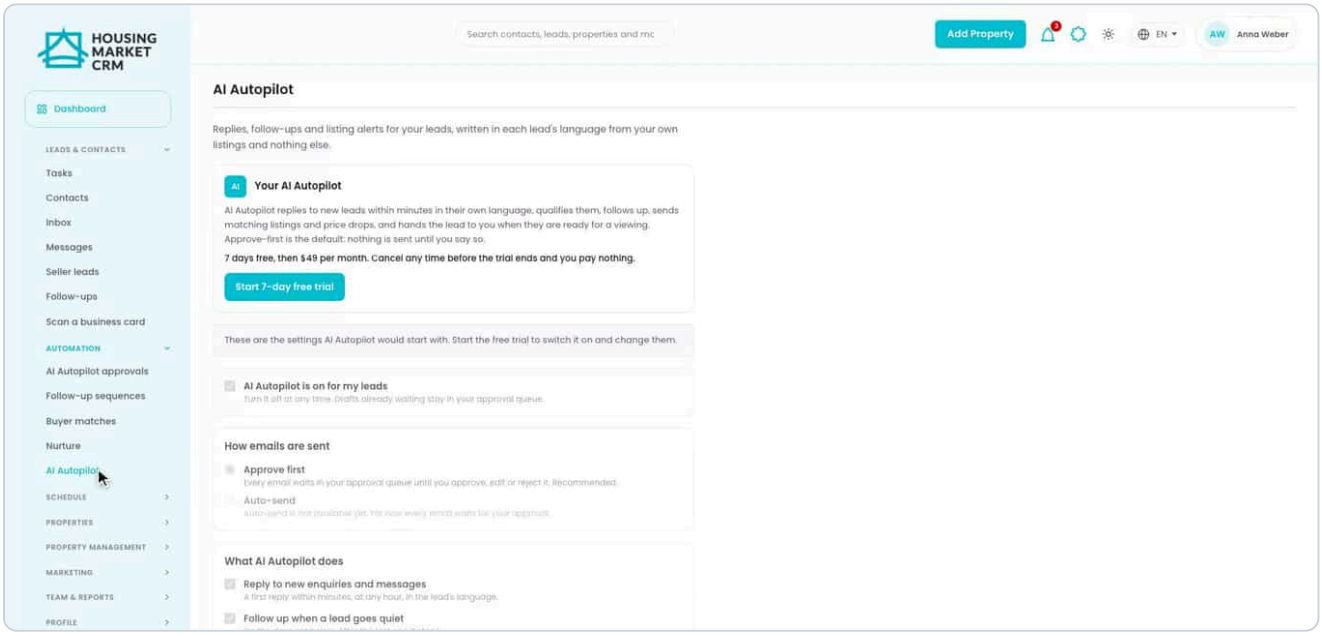
ภาพที่ 47.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

4 เปิด ระบบอัตโนมัติ ในเมนูด้านซ้าย



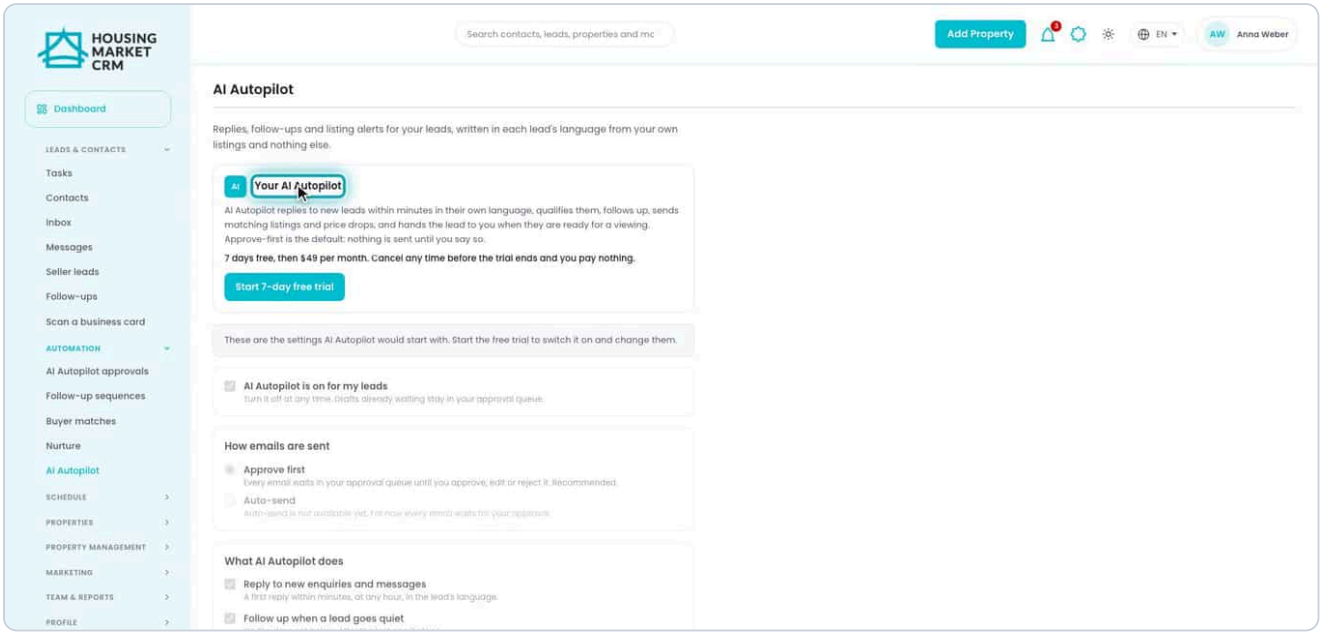
ภาพที่ 47.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

5 เปิด AI Autopilot ในเมนูด้านซ้าย



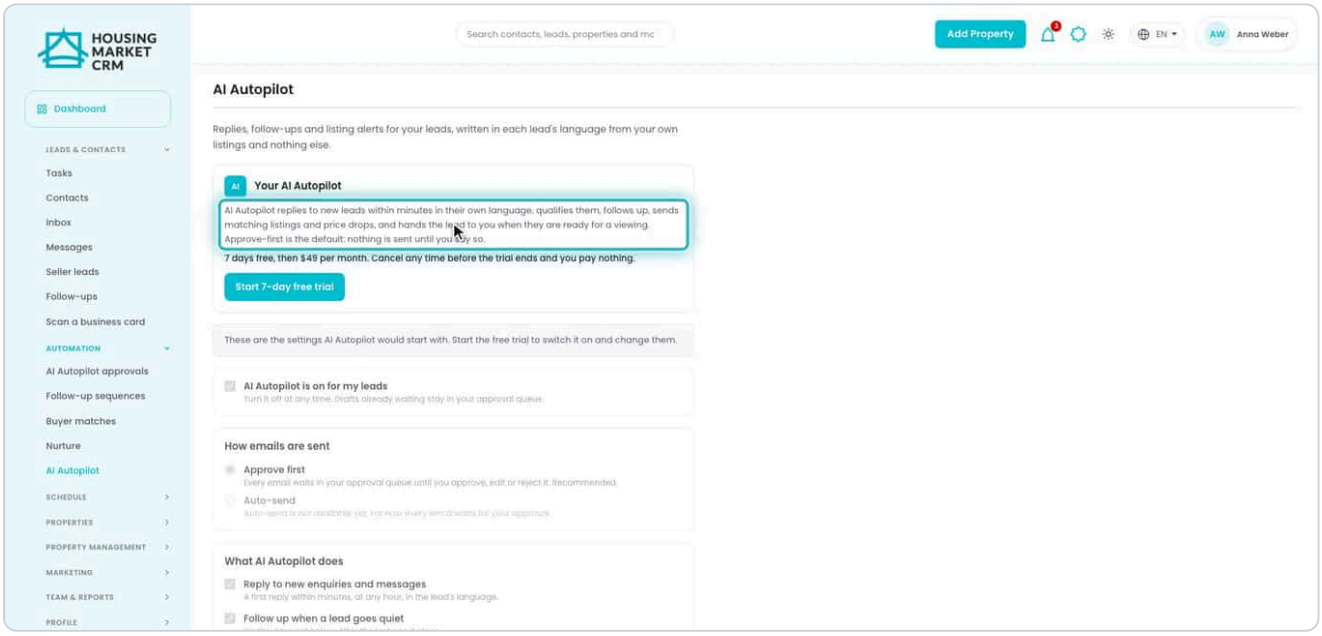
ภาพที่ 47.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

6 เป็นส่วนเสริมเพิ่มจากแพ็กเกจใดก็ได้



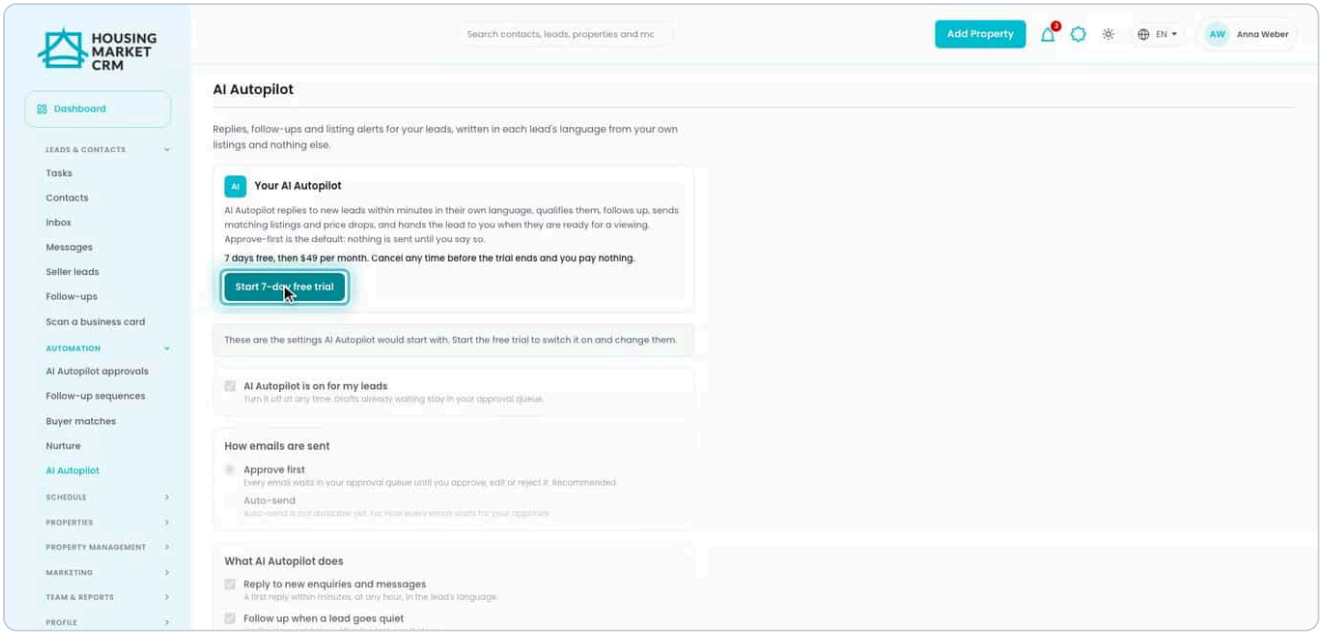
ภาพที่ 47.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

7 ไม่มีข้อความใดถูกส่งออกไปจนกว่าคุณจะอนุมัติ



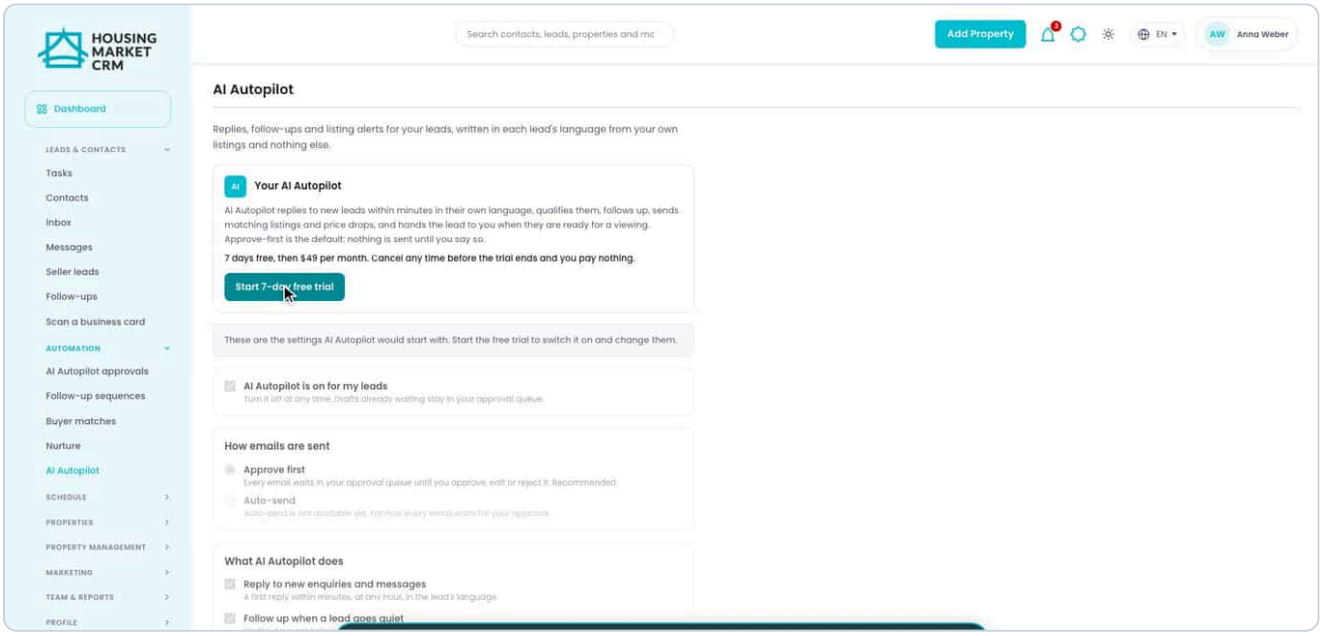
ภาพที่ 47.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

8 ฟรี 7 วัน แล้วเดือนละ 49 USD ยกเลิกได้ทุกเมื่อ



ภาพที่ 47.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

9 การตั้งค่าด้านล่างแสดงวิธีเริ่มต้นทำงาน คุณเปลี่ยนได้เมื่อเปิดใช้งานแล้ว



ภาพที่ 47.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

Housing Market CRM ออกแบบมาสำหรับใคร faq.housingmarketgroup.com/th/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

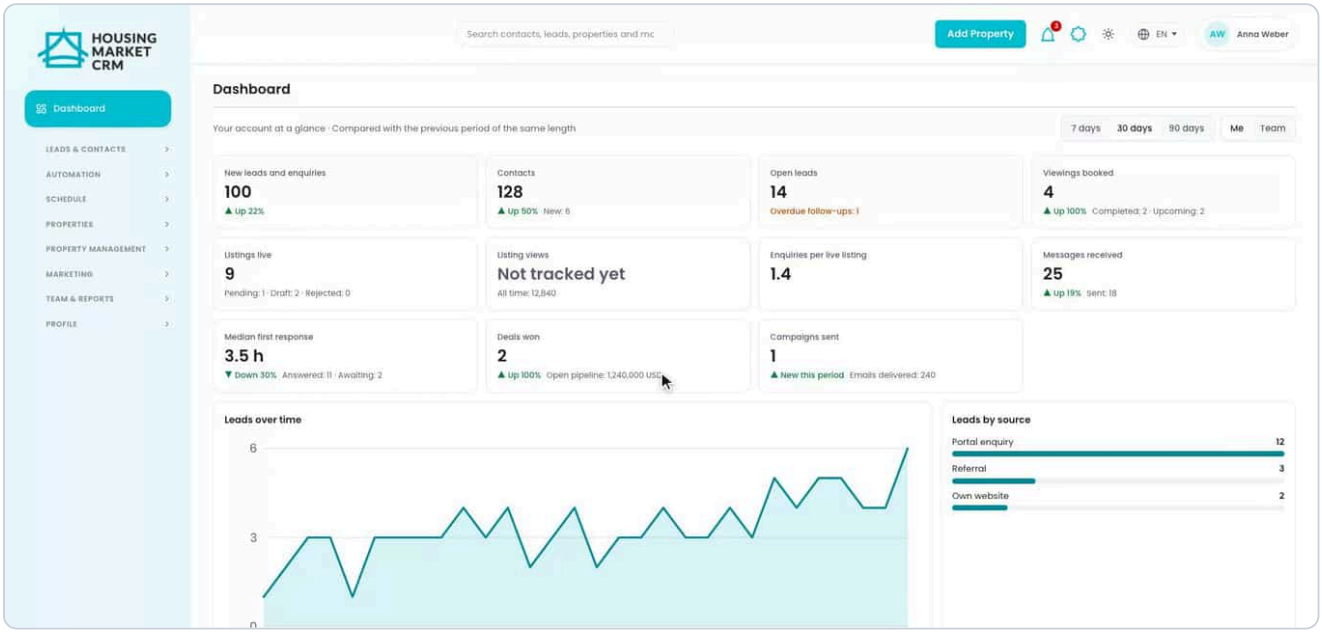
48 บทที่ 48

ตั้งค่า AI Autopilot

ส่วนเสริม AI Autopilot | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

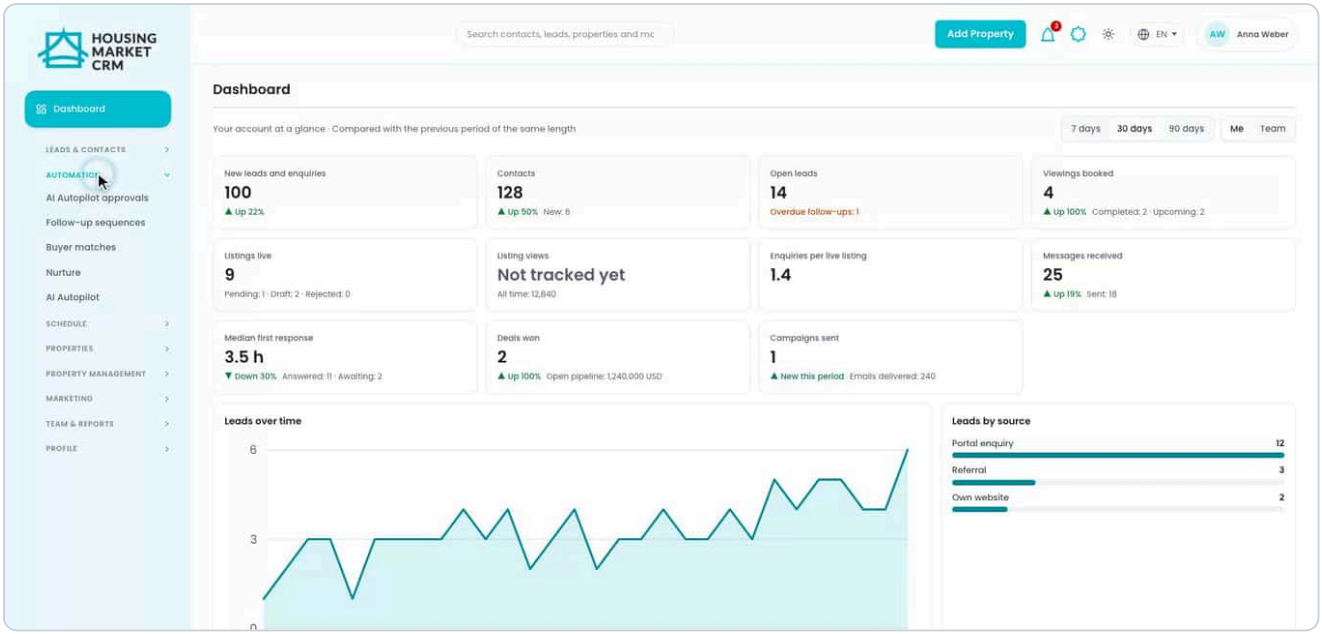
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



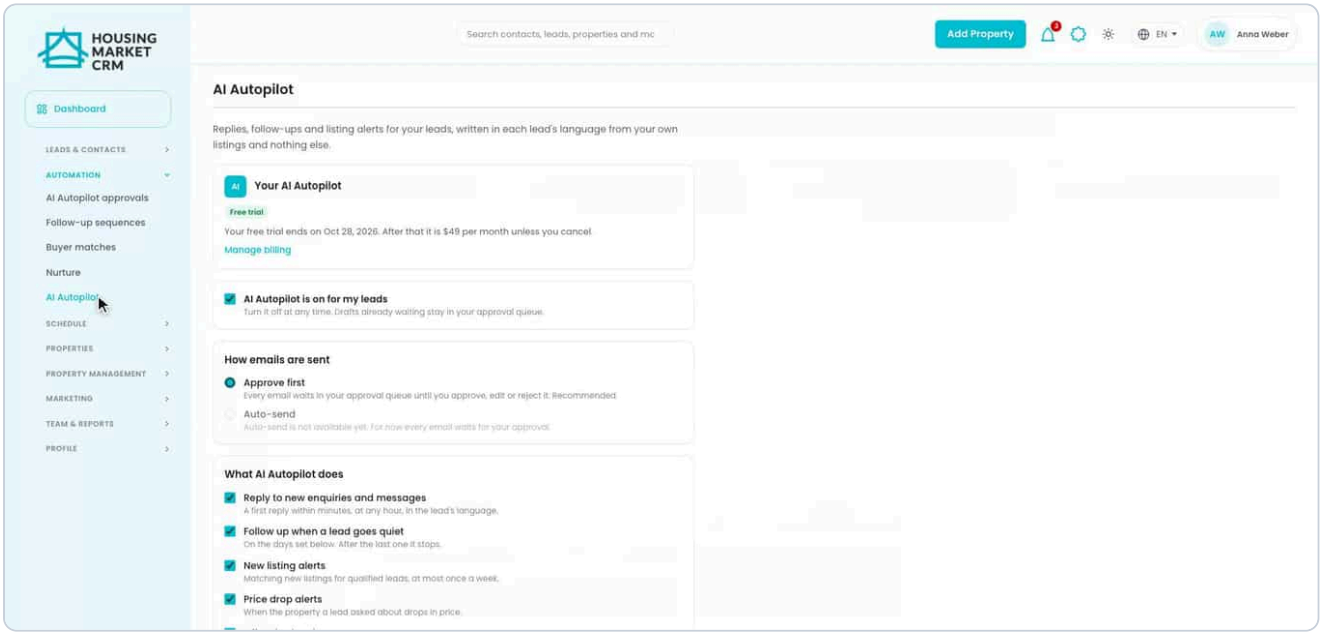
ภาพที่ 48.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

2 เปิด ระบบอัตโนมัติ ในเมนูด้านซ้าย



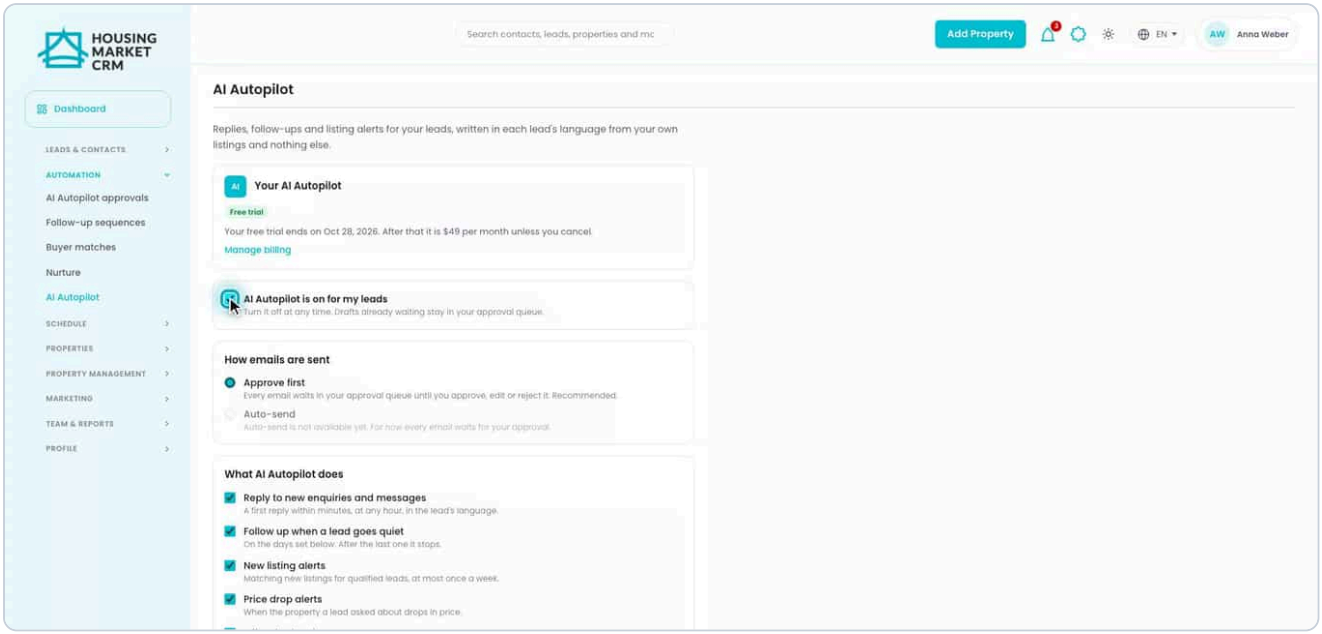
ภาพที่ 48.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

3 คลิก AI Autopilot ในเมนูด้านซ้าย



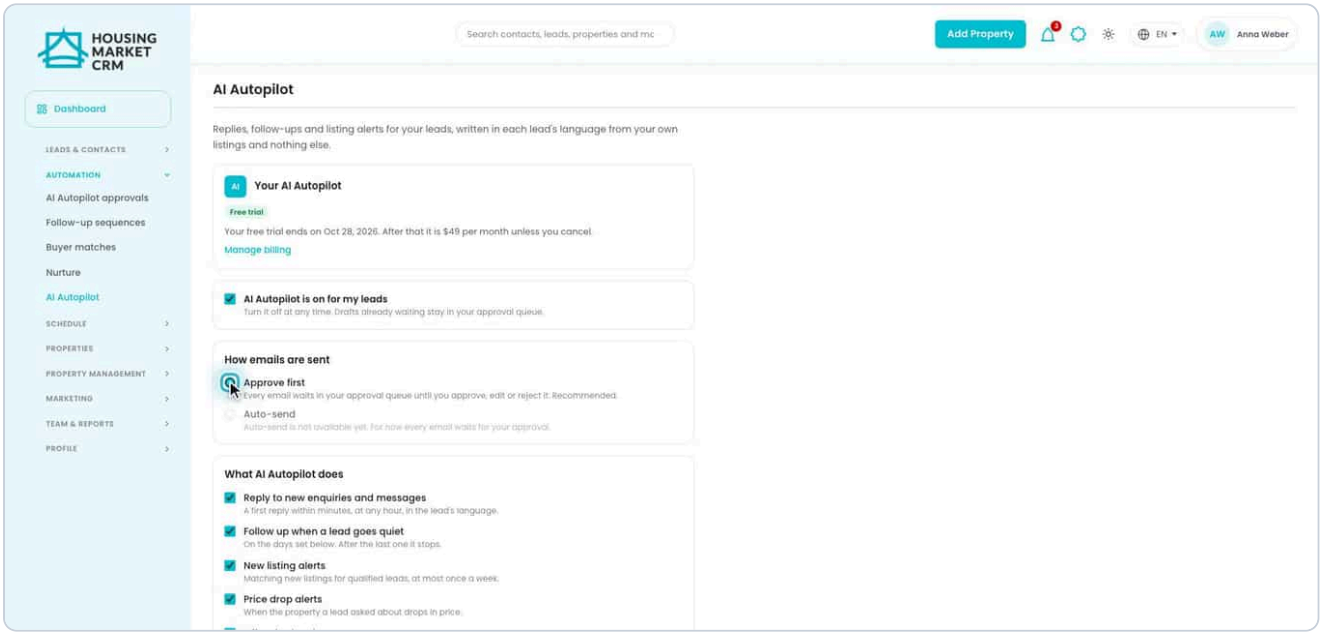
ภาพที่ 48.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

4 สวิตช์เดียวเปิดหรือปิดสำหรับลูกค้าเป้าหมายของคุณ



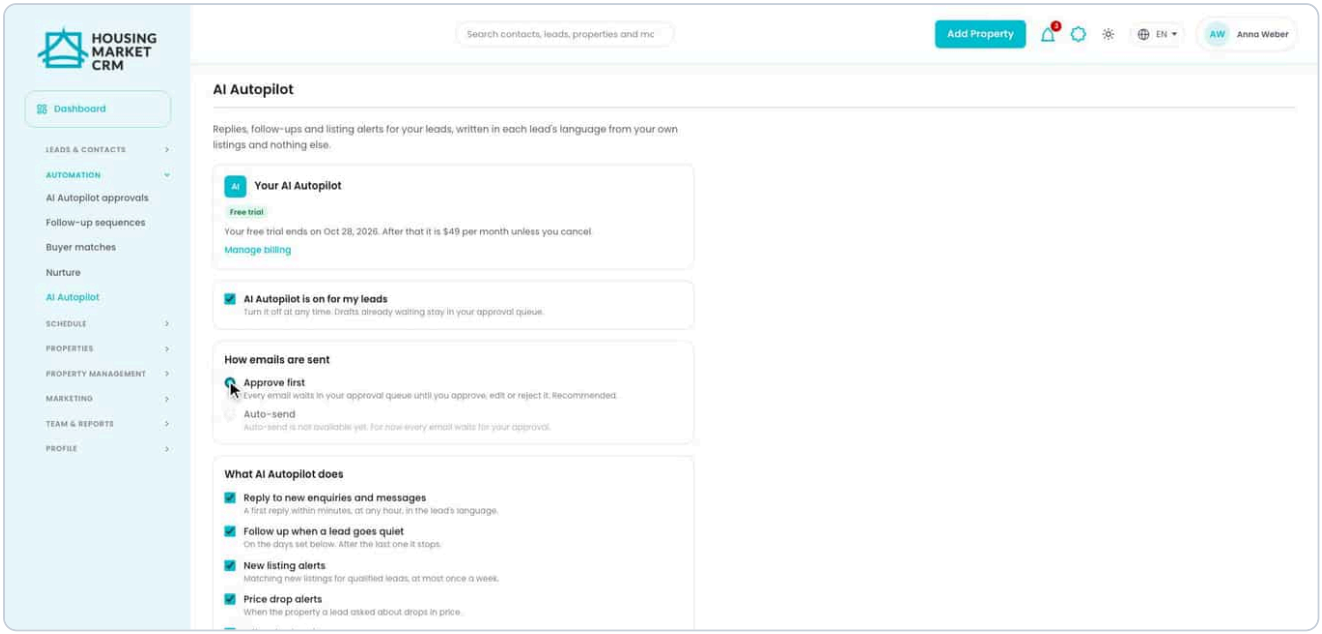
ภาพที่ 48.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

5 อนุมัติก่อน: อีเมลทุกฉบับรอคุณ



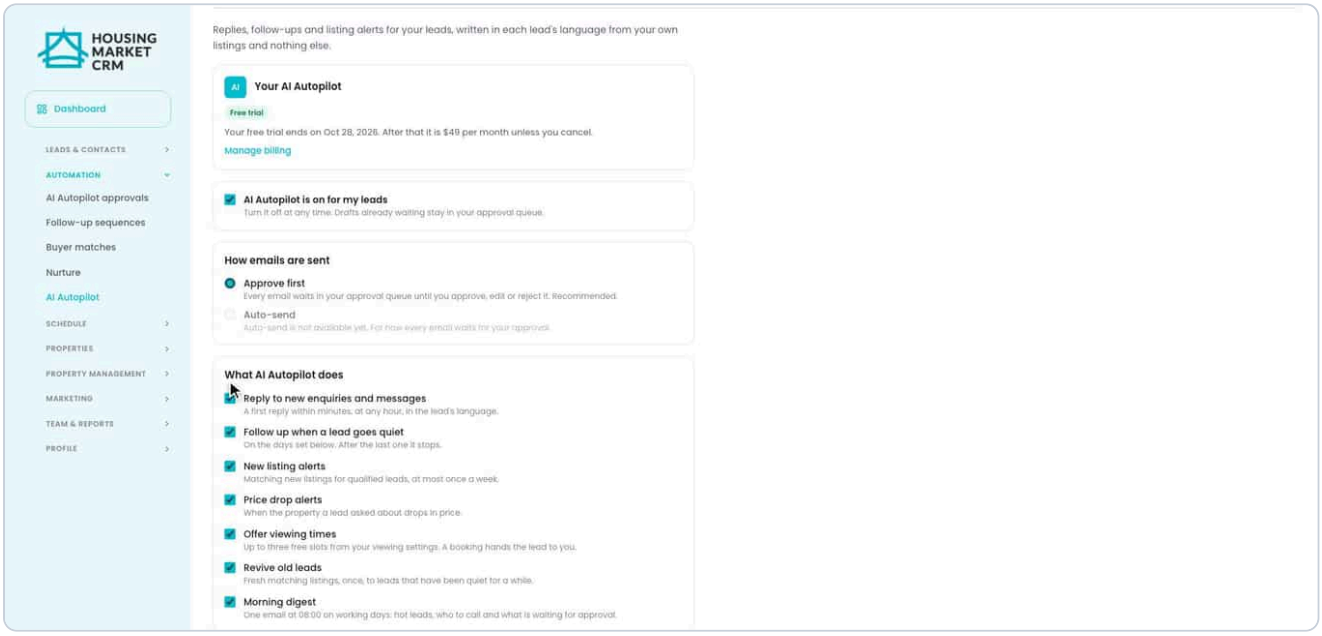
ภาพที่ 48.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

6 การส่งอัตโนมัติยังไม่พร้อมใช้งาน



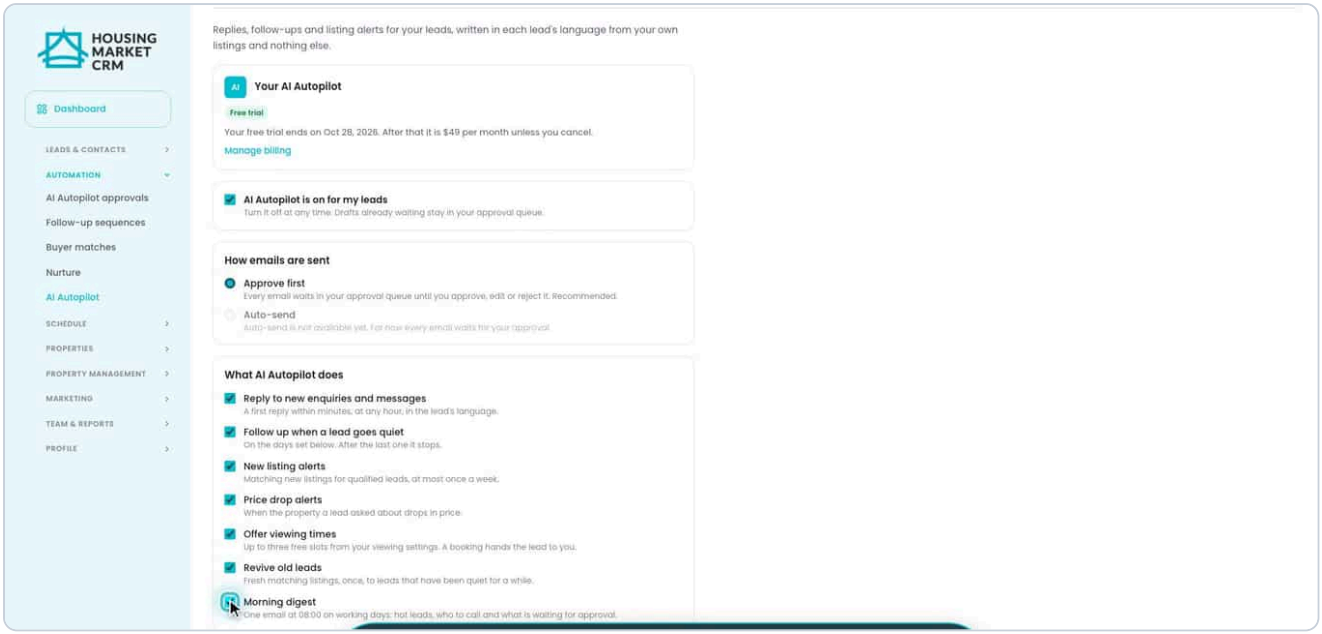
ภาพที่ 48.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

7 เลือกงาน: ตอบกลับ ติดตาม แจ้งเตือน นัดเข้าชม



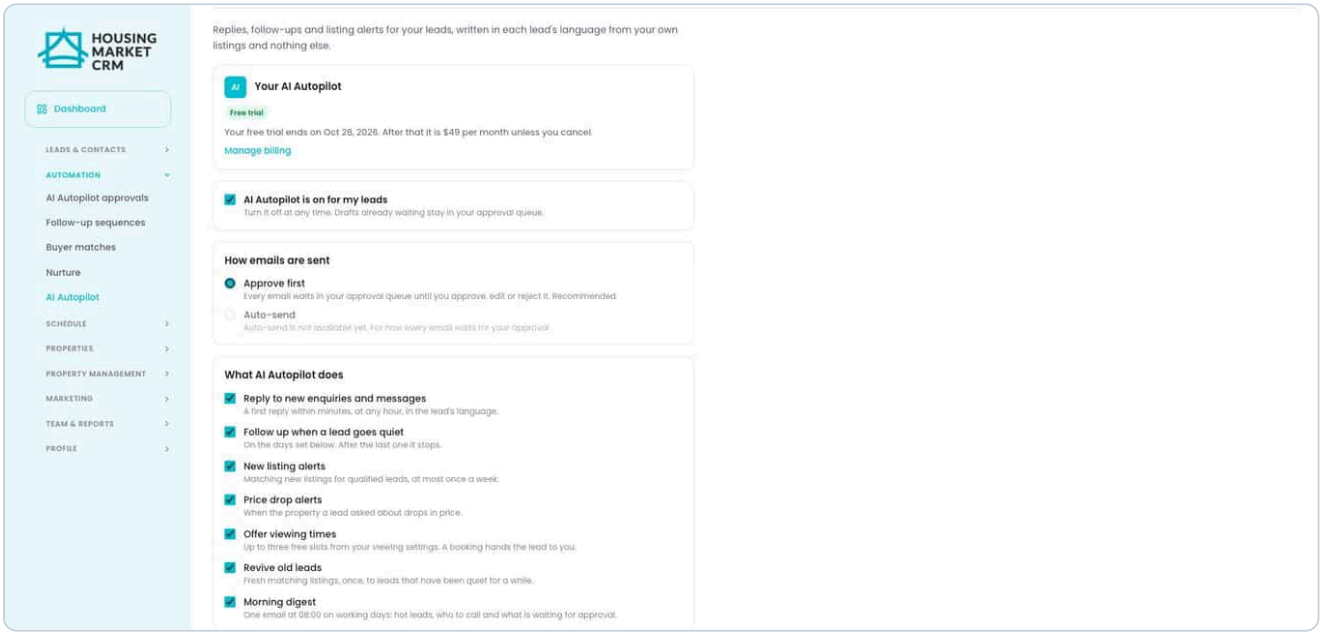
ภาพที่ 48.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

8 สรุปประจำเช้า: อีเมลฉบับเดียวเวลา 08:00 ในวันทำงาน



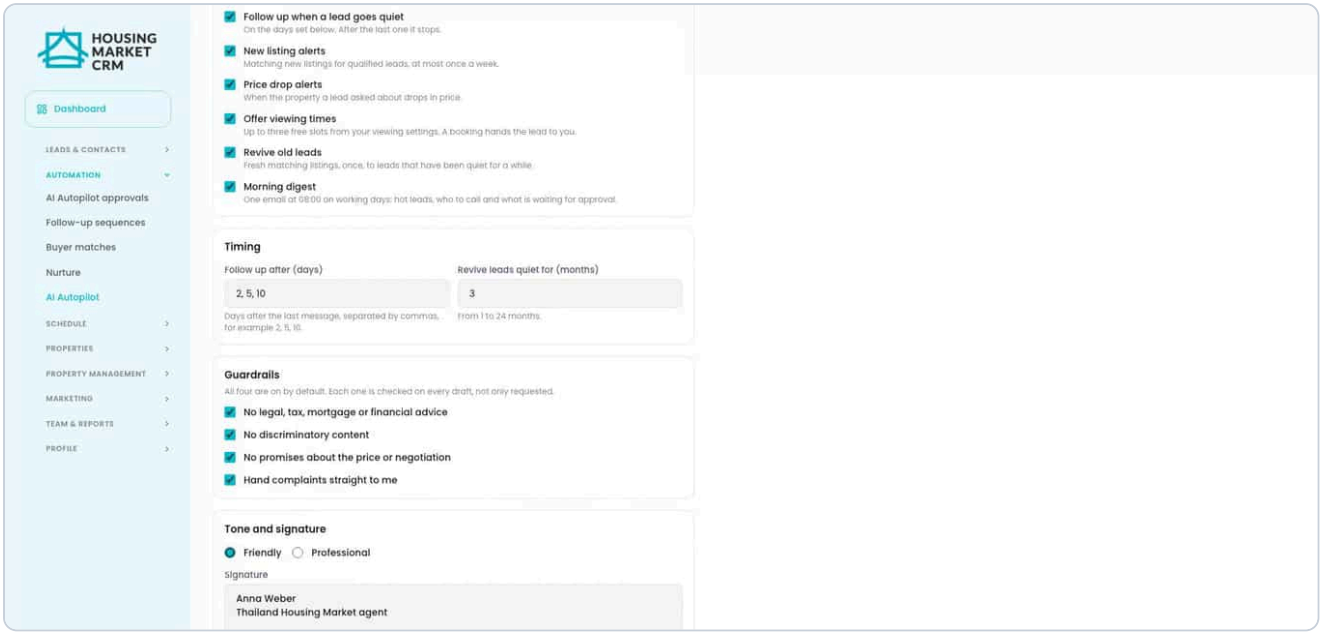
ภาพที่ 48.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

9 ติดตามหลัง 2, 5 และ 10 วัน แล้วหยุด



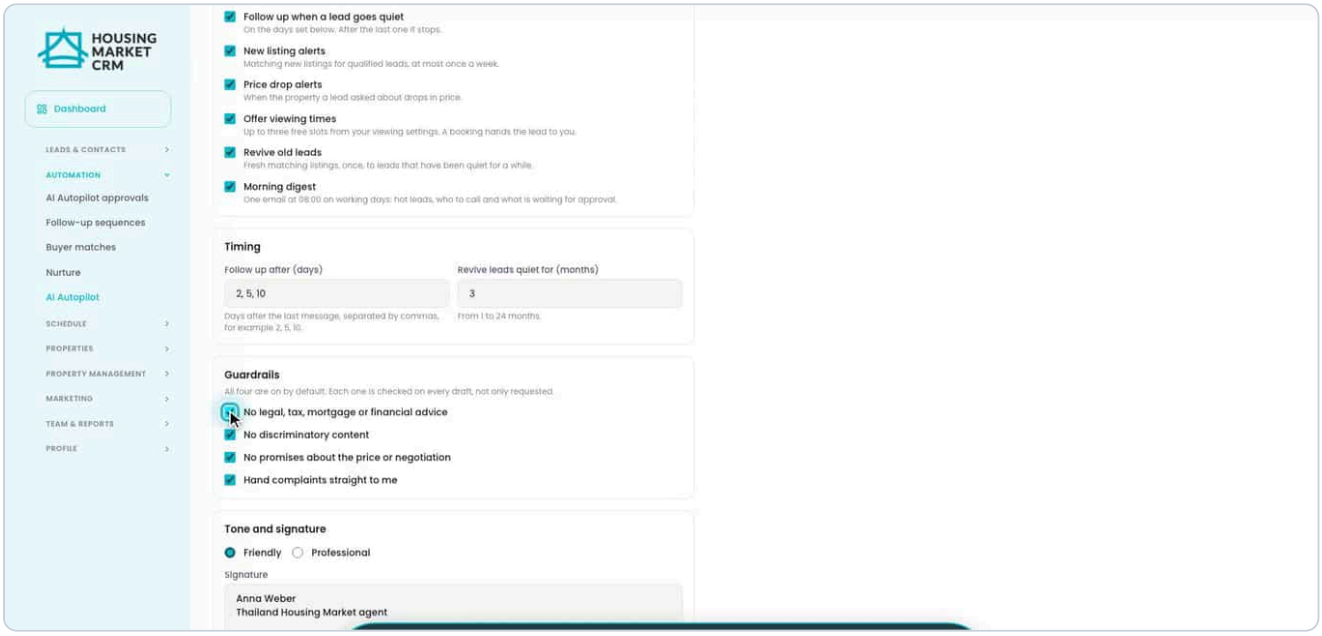
ภาพที่ 48.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

10 เกณฑ์ป้องกันสี่ข้อ ตรวจร่างทุกฉบับ



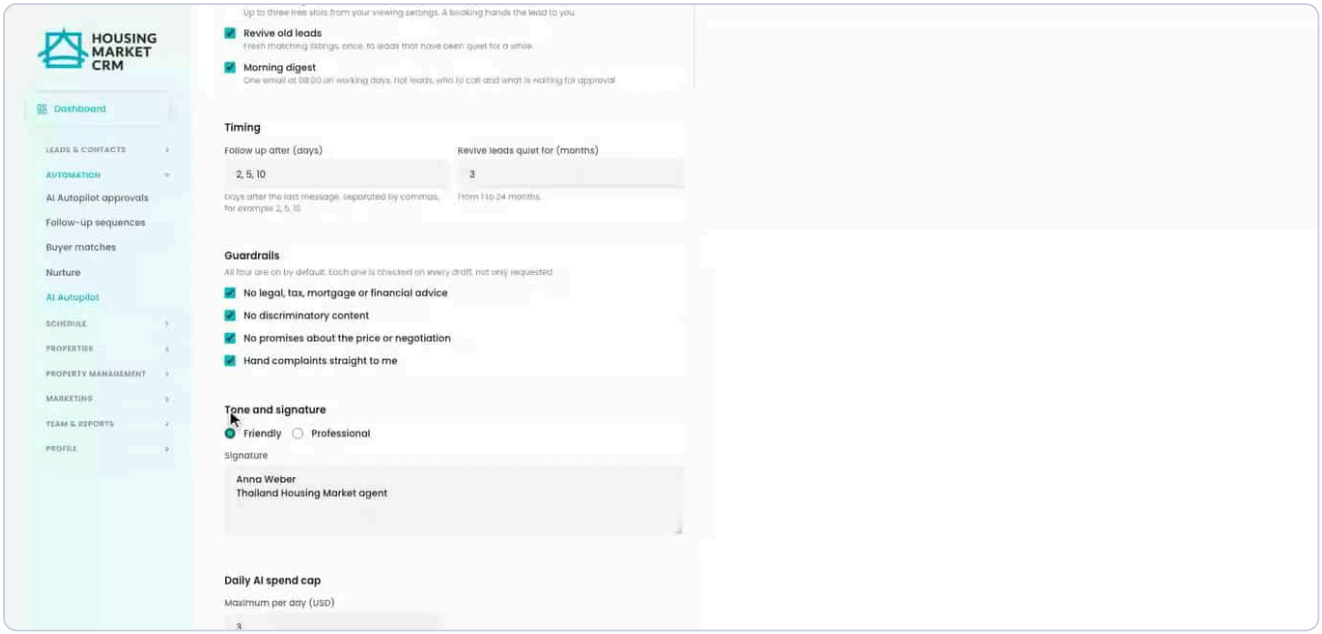
ภาพที่ 48.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

11 ไม่ให้คำแนะนำ ไม่รับปากเรื่องราคา ข้อร้องเรียนส่งถึงคุณ



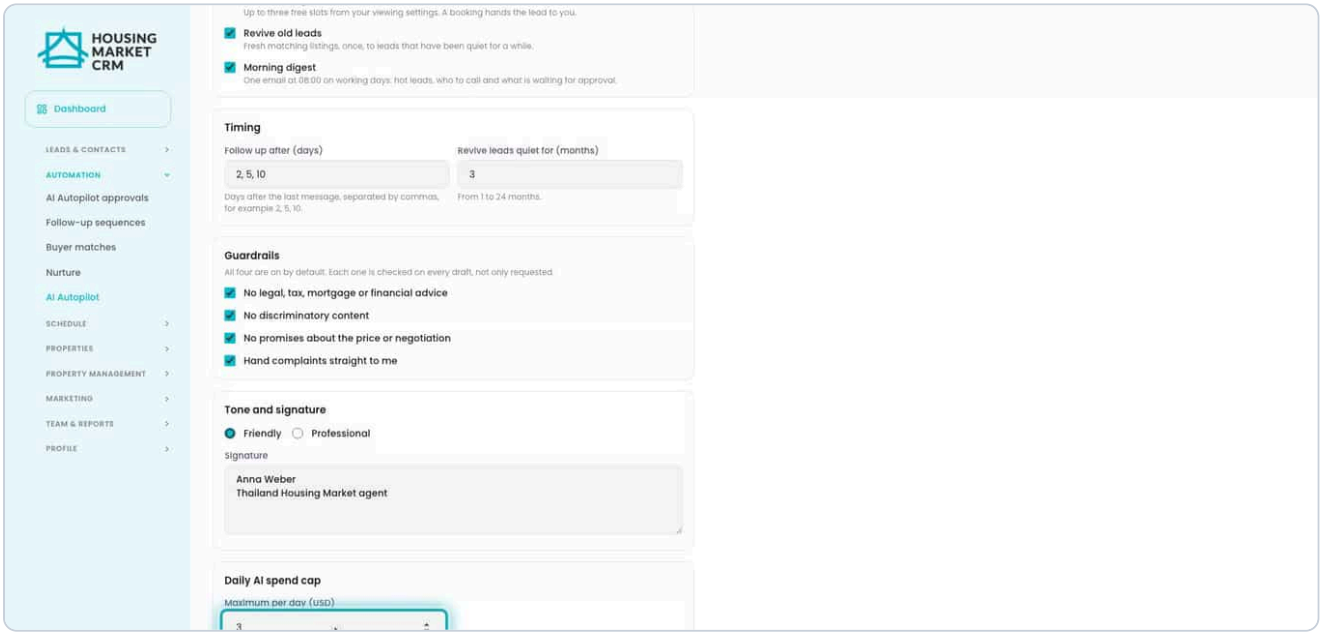
ภาพที่ 48.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

12 เลือกน้ำเสียงและเขียนลายเซ็นของคุณ



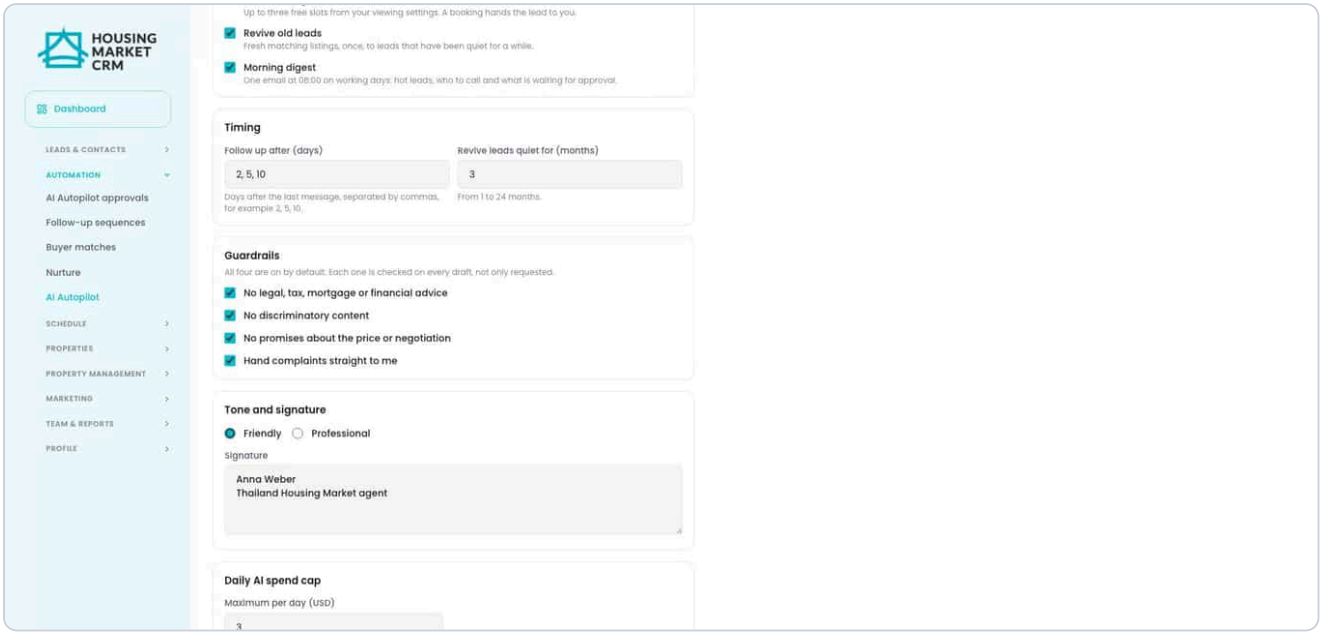
ภาพที่ 48.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

13 วงเงินค่าใช้จ่ายต่อวันของ AI



ภาพที่ 48.13 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

14 คลิก บันทึกการตั้งค่า



ภาพที่ 48.14 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

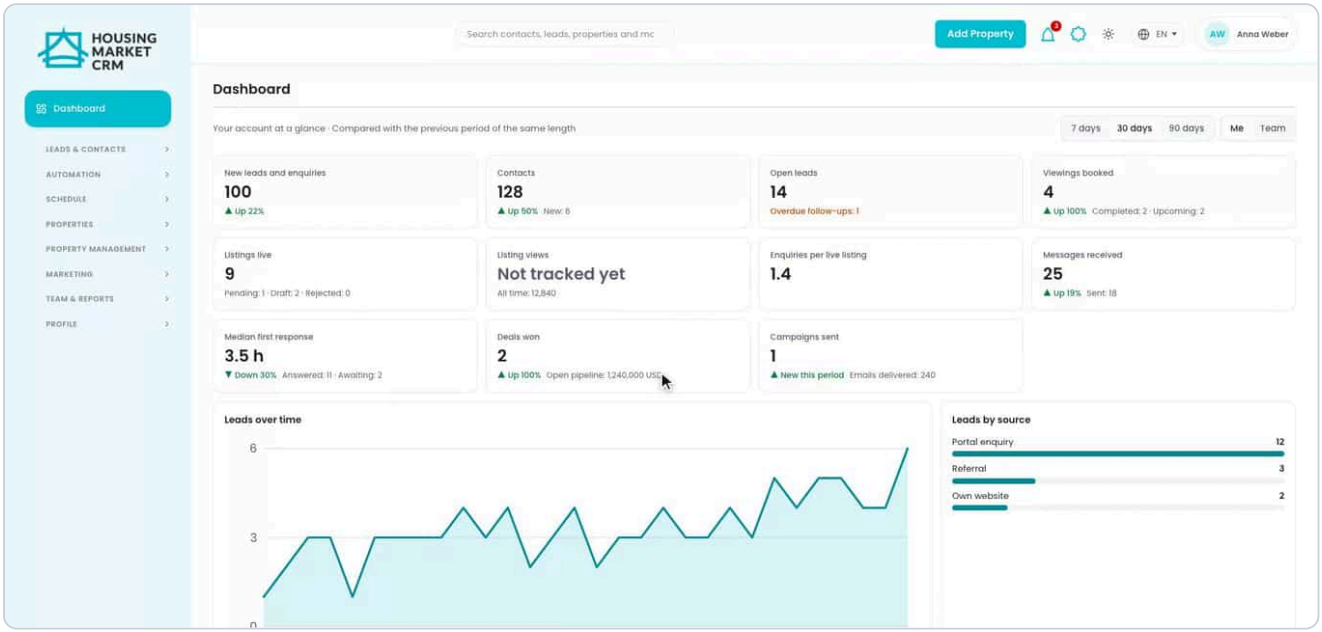
49 บทที่ 49

อนุมัติข้อความตอบกลับของ AI Autopilot

ส่วนเสริม AI Autopilot | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

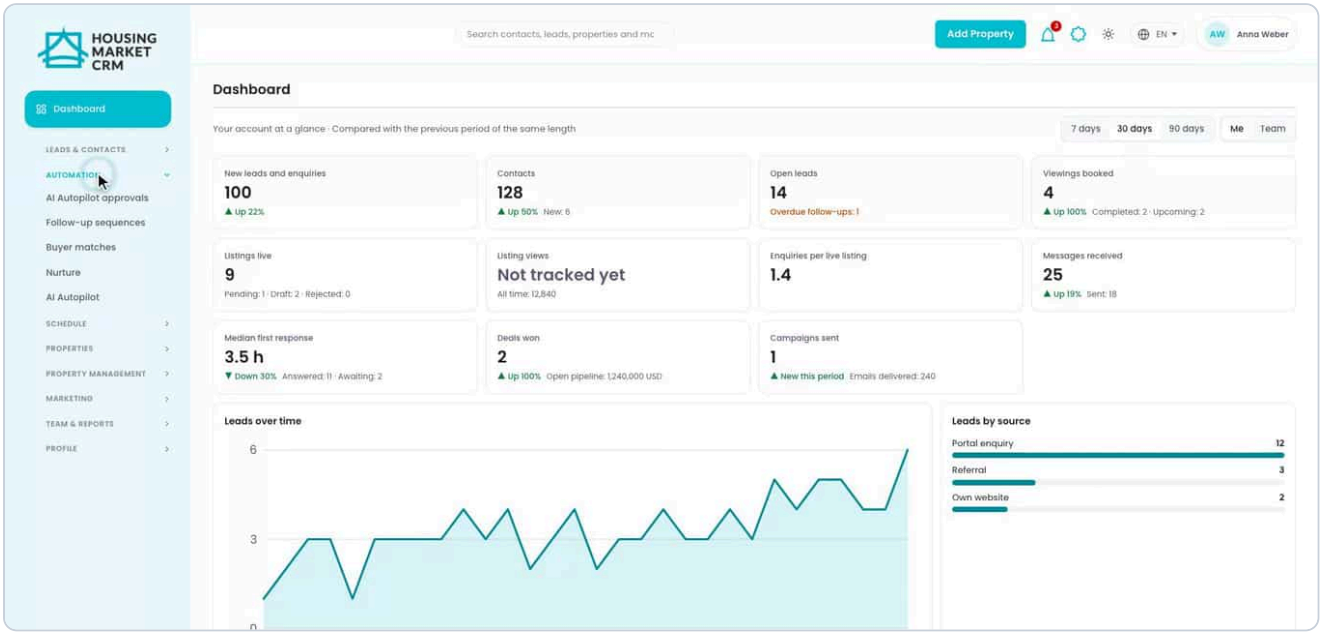
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



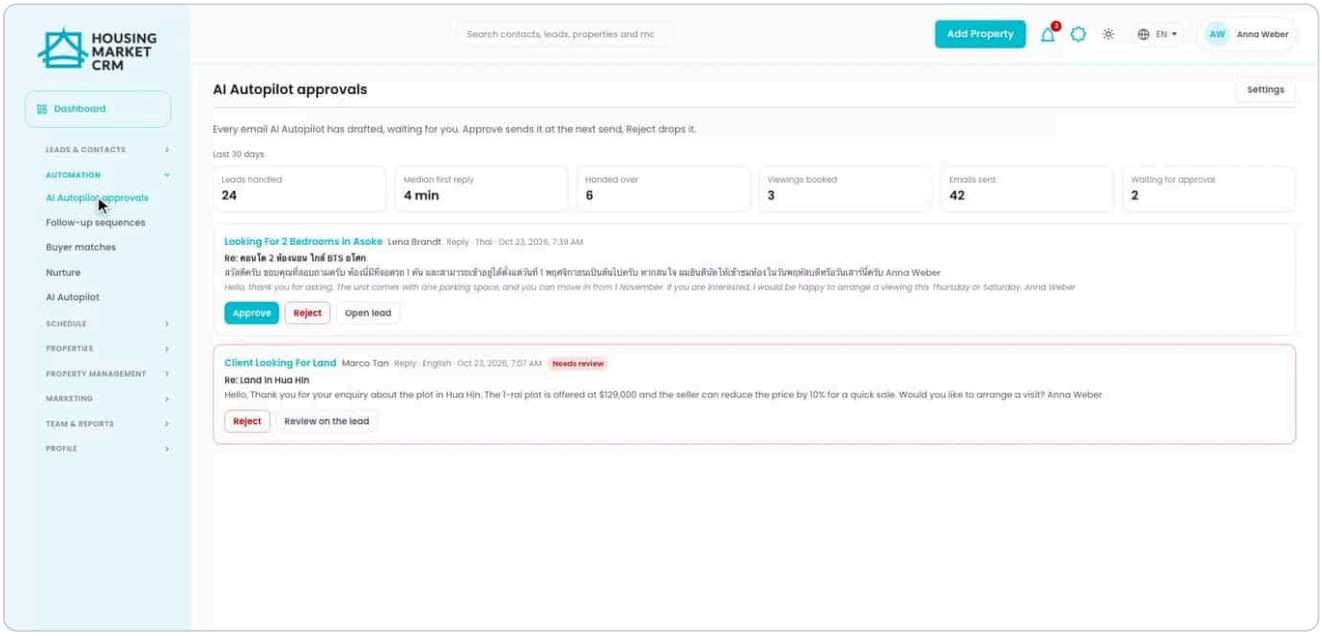
ภาพที่ 49.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

2 เปิด ระบบอัตโนมัติ ในเมนูด้านซ้าย



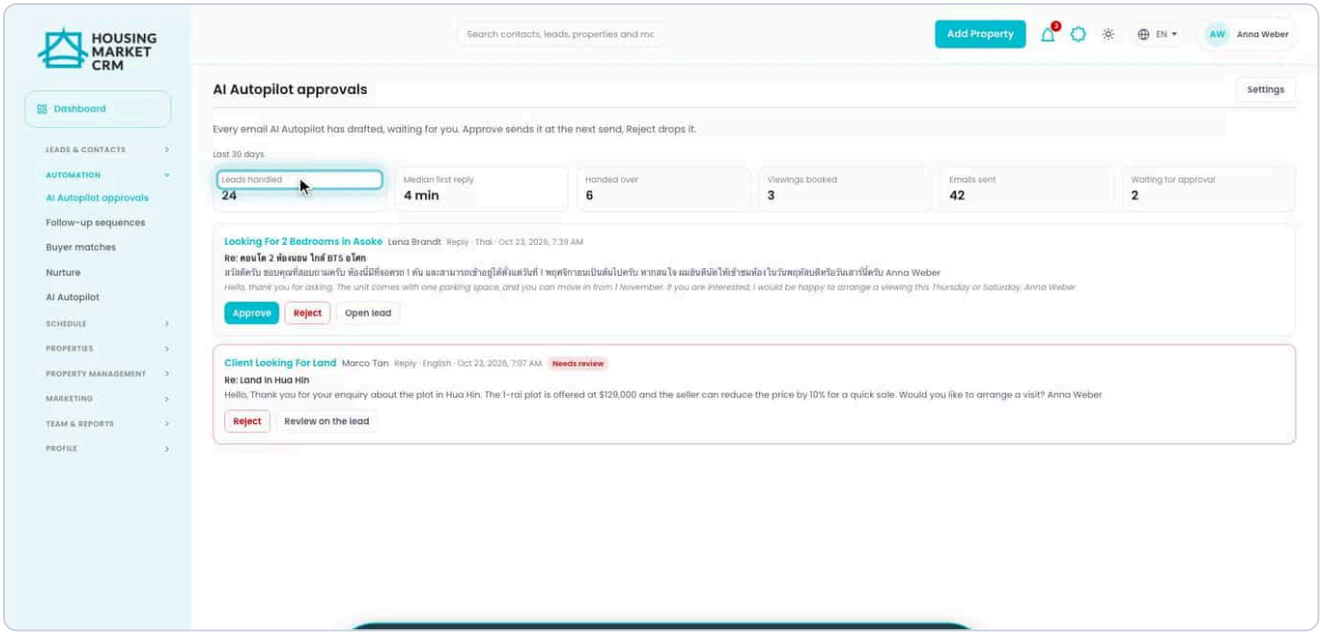
ภาพที่ 49.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

3 คลิก การอนุมัติ AI Autopilot ในเมนูด้านซ้าย



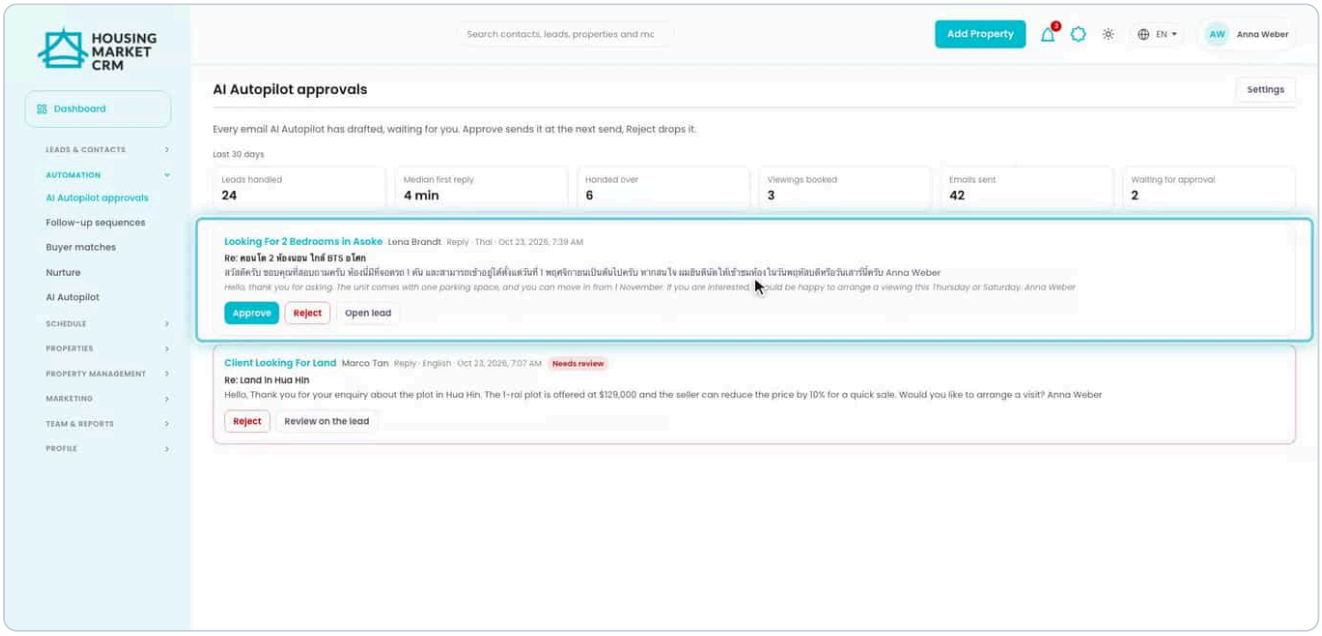
ภาพที่ 49.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

4 30 วันที่ผ่านมา: ลูกค้าเป้าหมายที่ดูแล การตอบกลับครั้งแรก การนัดชมที่จองไว้



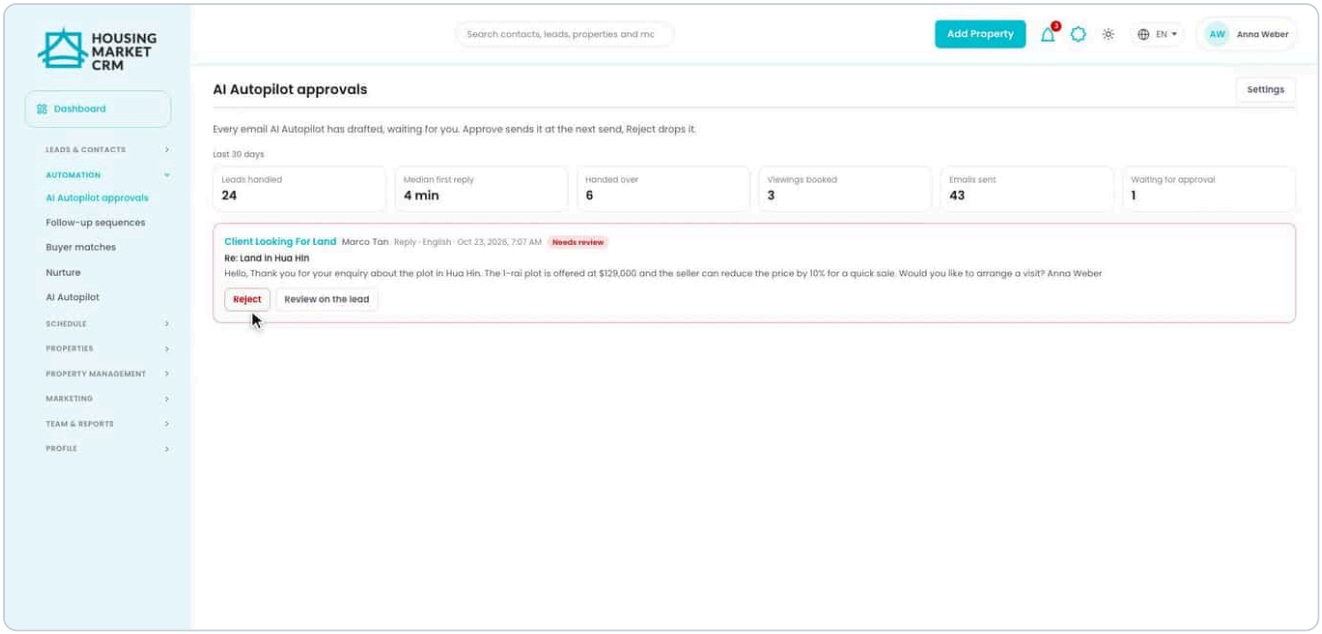
ภาพที่ 49.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

5 ร่างแต่ละฉบับ รอคุณอยู่



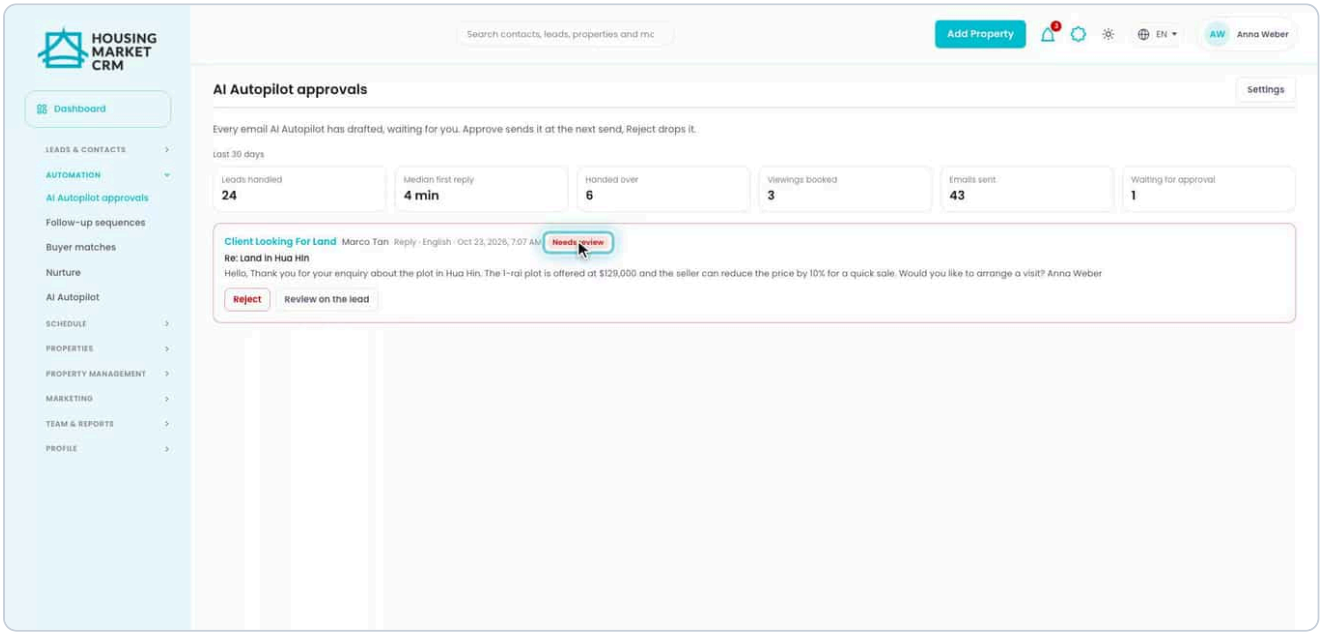
ภาพที่ 49.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

6 คลิก อนุมัติ ระบบจะส่งในรอบถัดไป



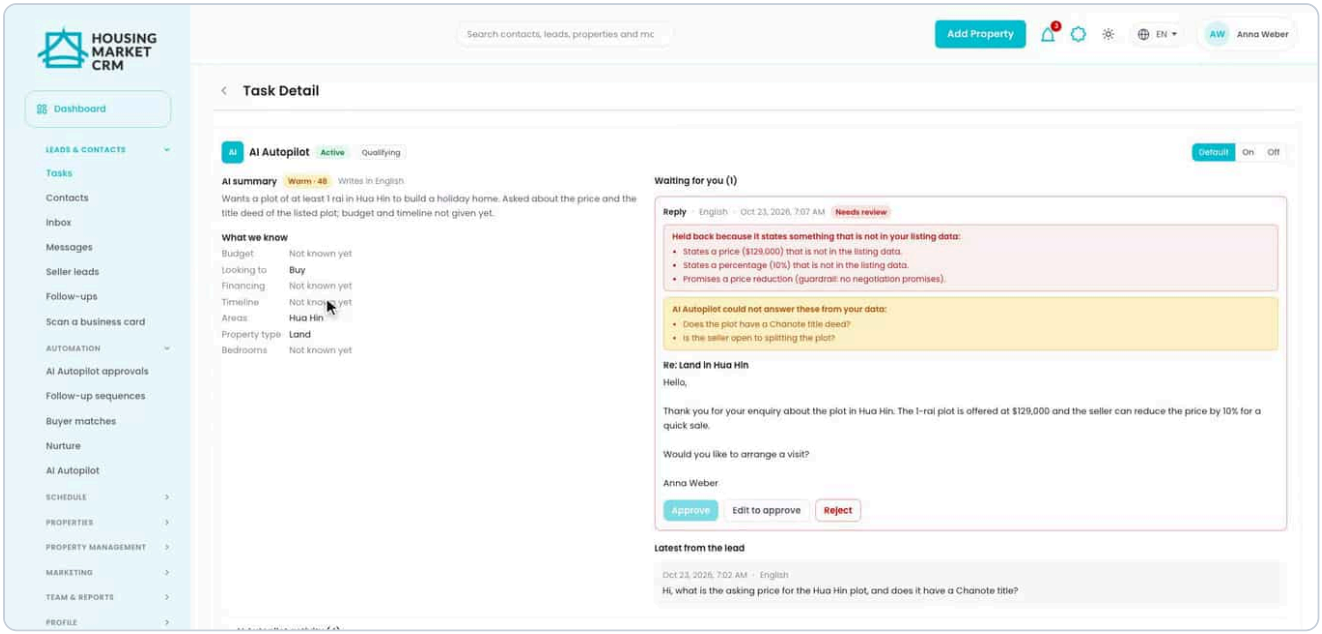
ภาพที่ 49.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

7 ฉบับนี้ถูกกันไว้ เพราะระบุข้อมูลที่ไม่มีในข้อมูลของคุณ



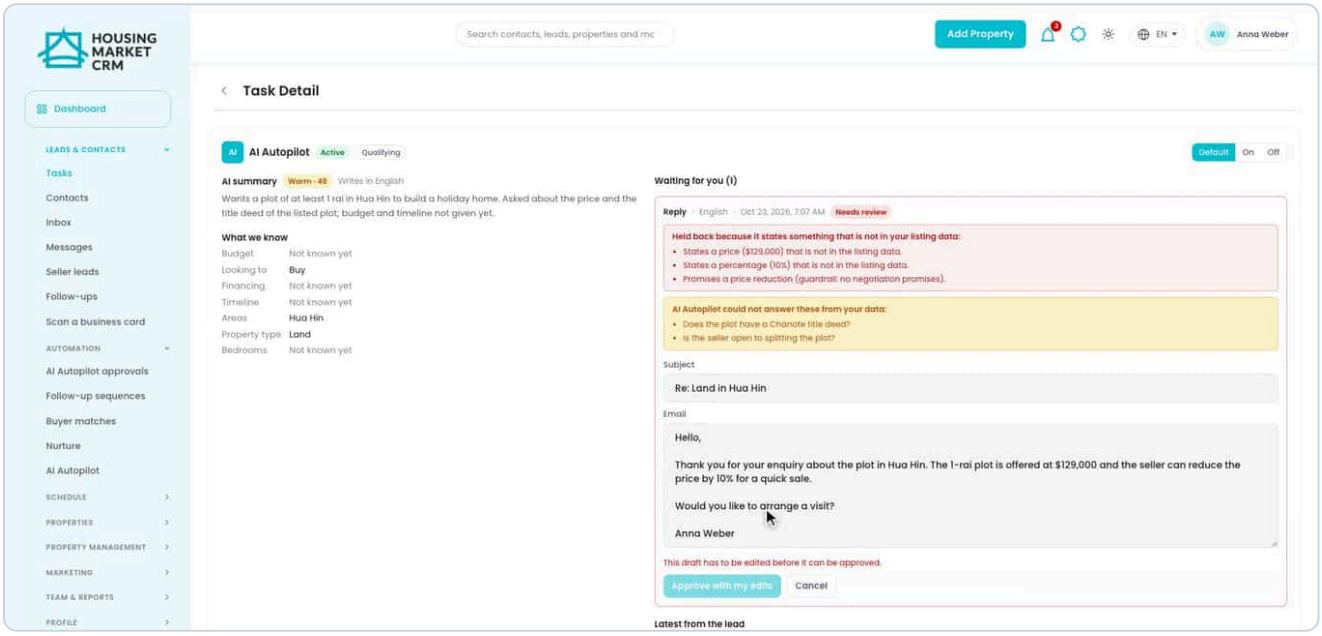
ภาพที่ 49.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

8 คลิก ตรวจทาน ที่ลูกค้าเป้าหมายรายนั้น



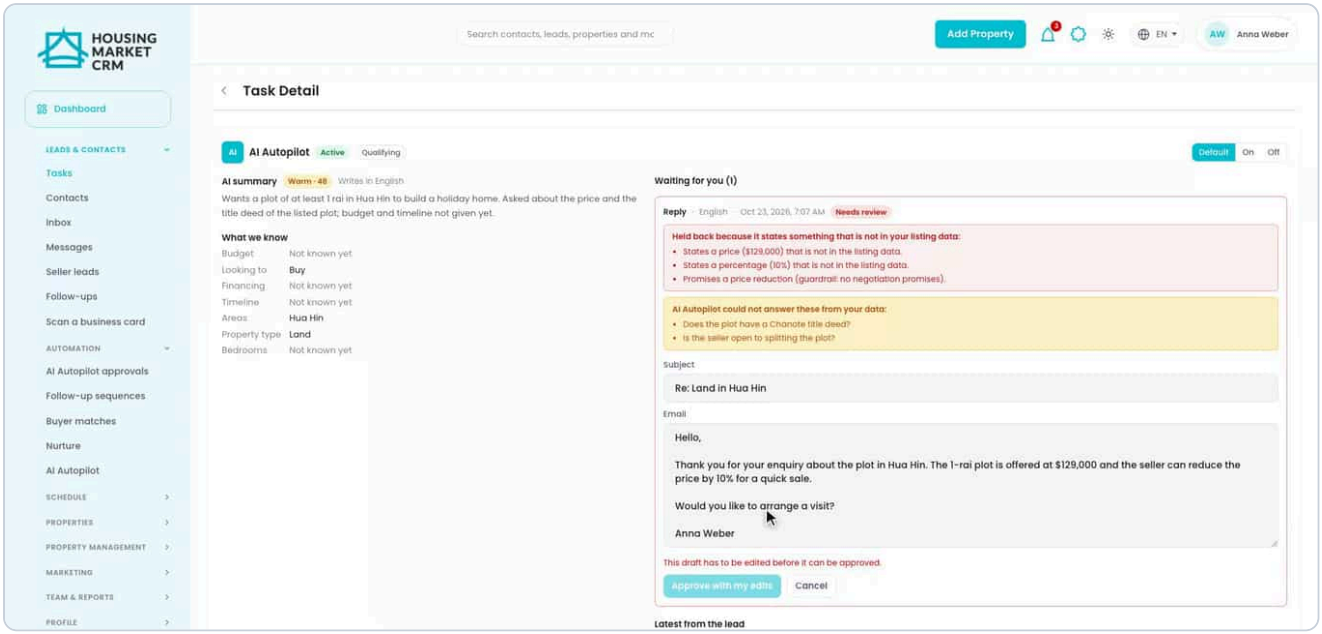
ภาพที่ 49.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

9 คลิก แก้ไข เพื่ออนุมัติ



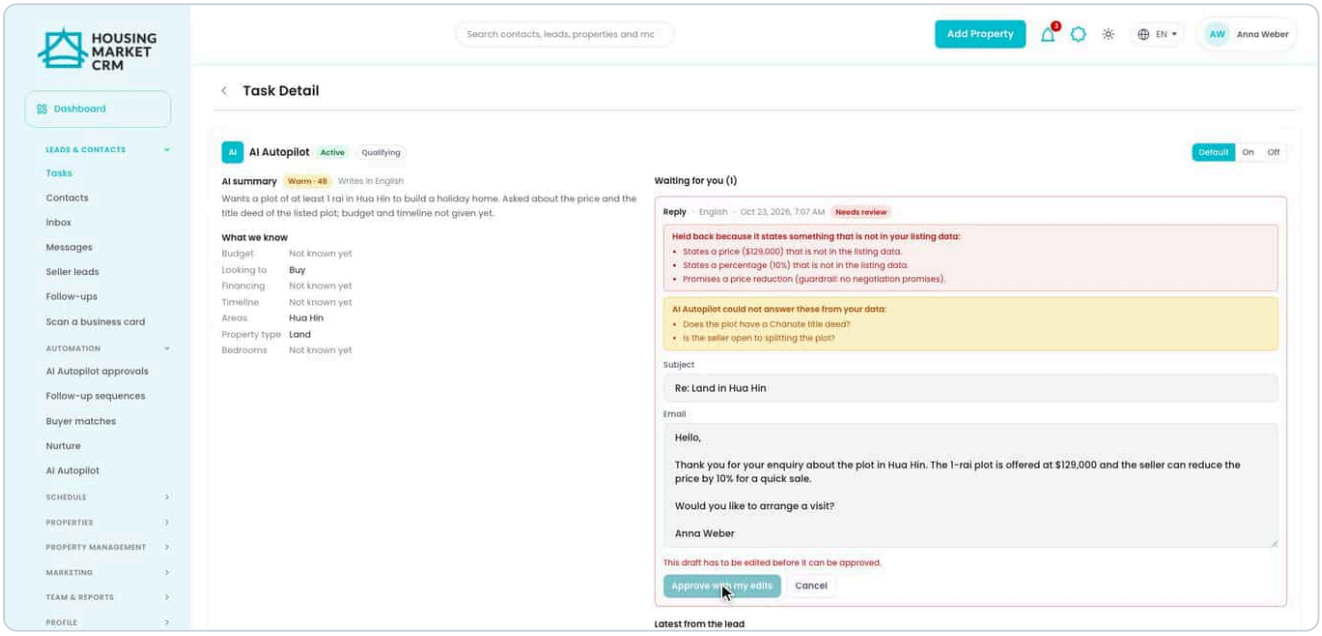
ภาพที่ 49.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

10 แก้ไขข้อความ นี่คือสิ่งที่ลูกค้าเป้าหมายจะได้รับจริง



ภาพที่ 49.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

11 จากนั้น อนุมัติพร้อมการแก้ไขของฉัน



ภาพที่ 49.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

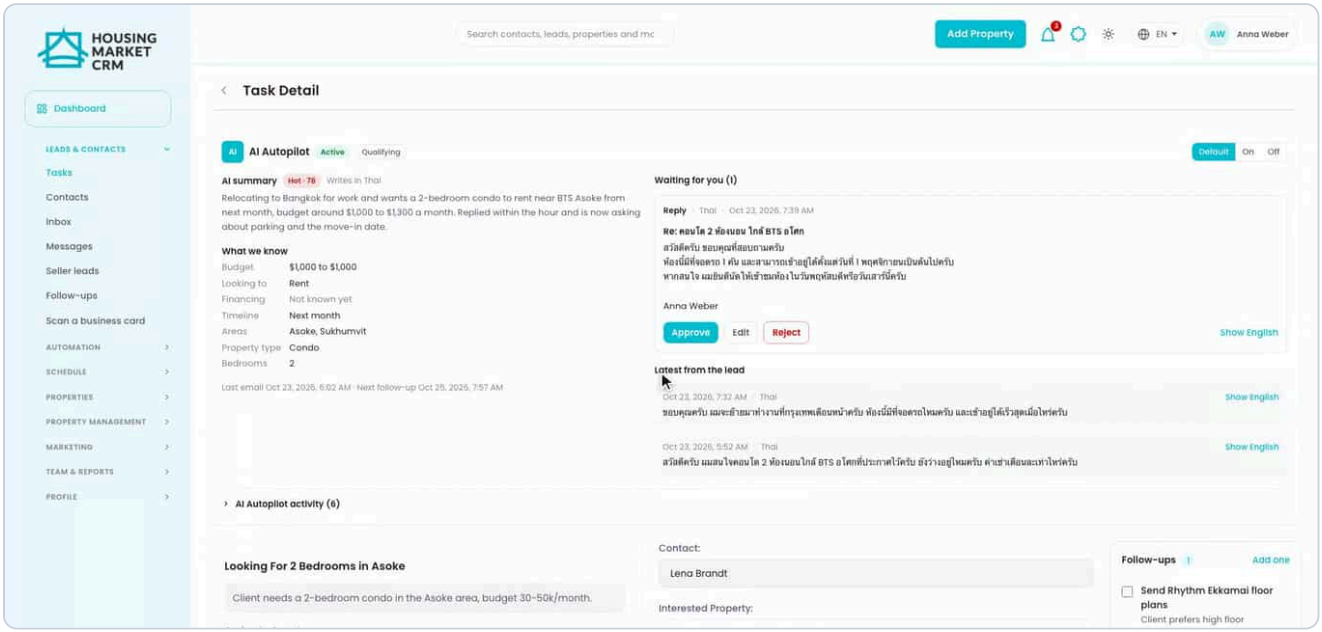
50 บทที่ 50

สิ่งที่ AI Autopilot รู้เกี่ยวกับลูกค้าเป้าหมาย

ส่วนเสริม AI Autopilot | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

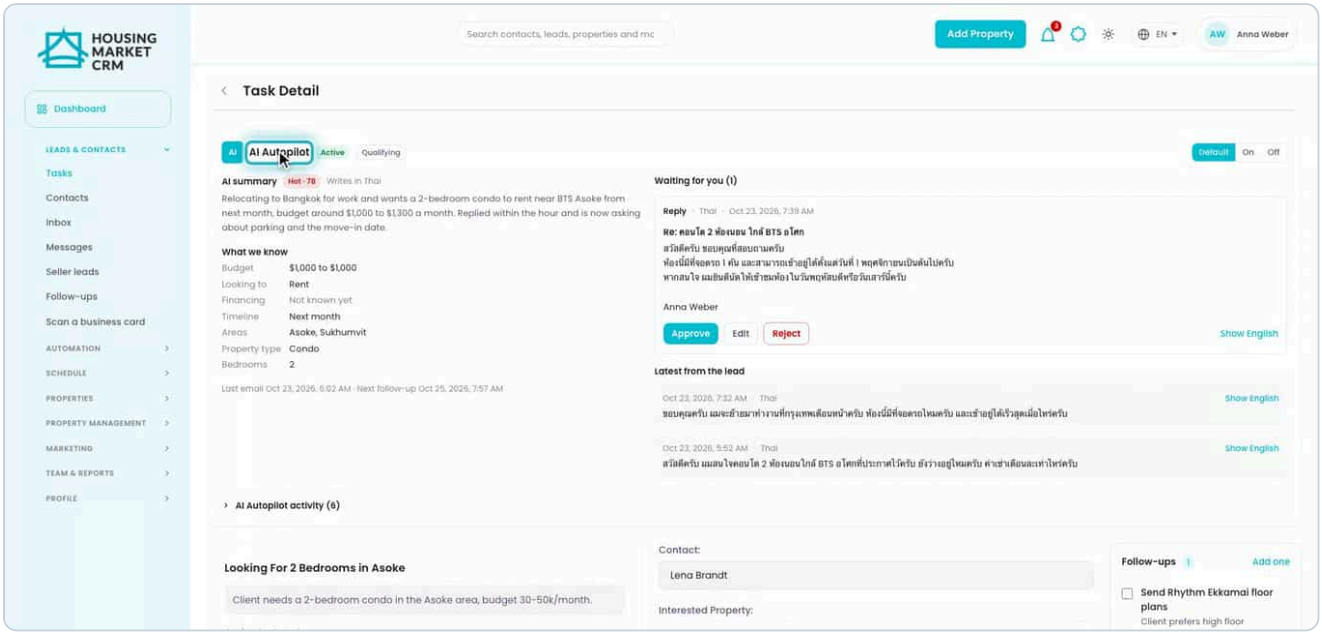
ทีละขั้นตอน

1 เปิดลูกค้าเป้าหมายจากบอร์ดของคุณ



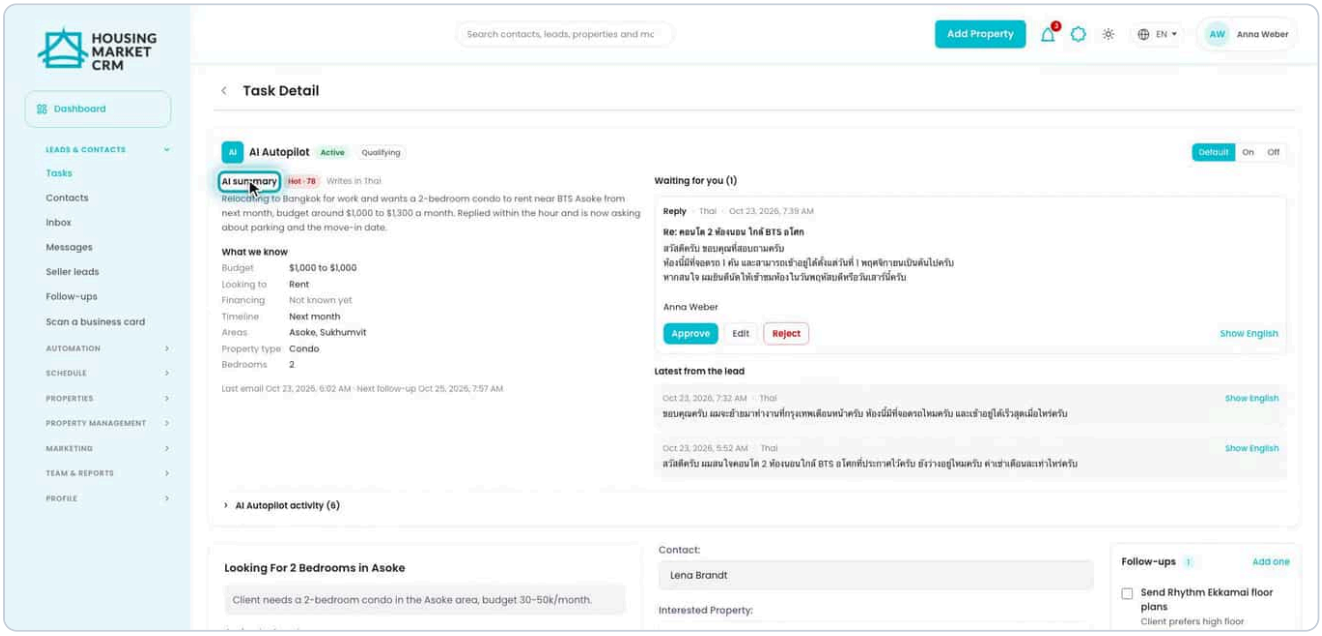
ภาพที่ 50.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

2 แผง AI Autopilot ที่ด้านบนของลูกค้าเป้าหมาย



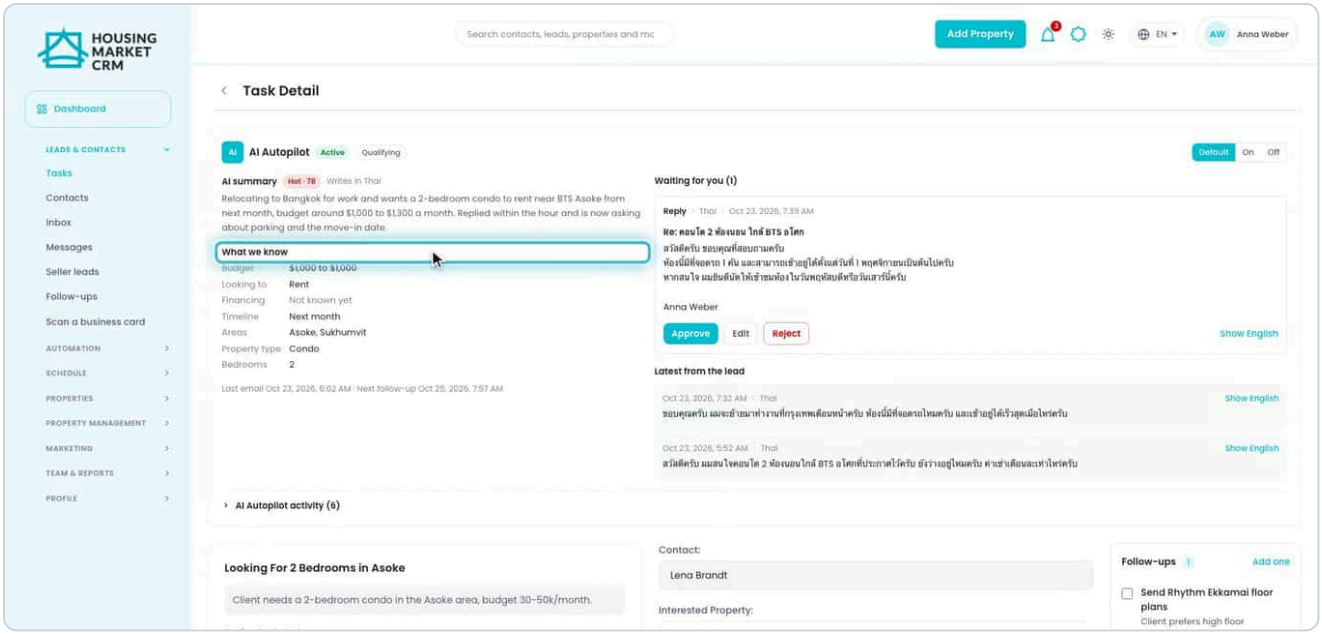
ภาพที่ 50.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

3 สรุปสั้น ๆ และความจริงจังของลูกค้าเป้าหมาย



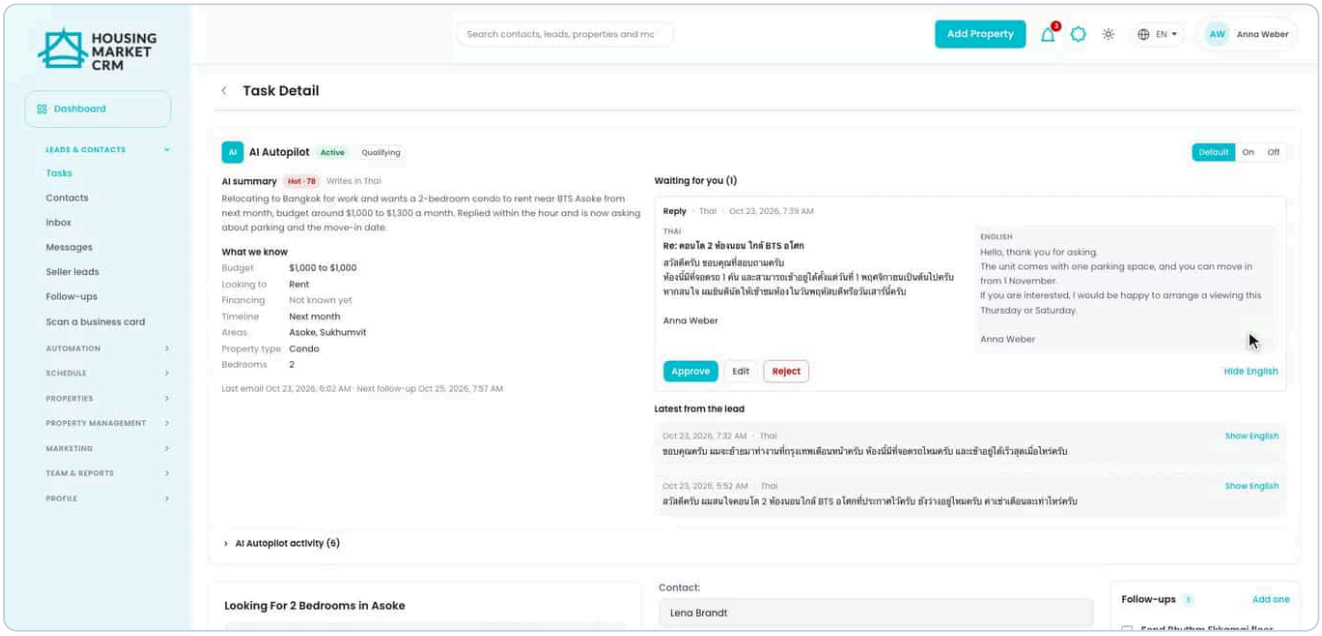
ภาพที่ 50.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

4 งบประมาณ ช่วงเวลา พื้นที่ เติมเมื่อลูกค้าเป้าหมายตอบ



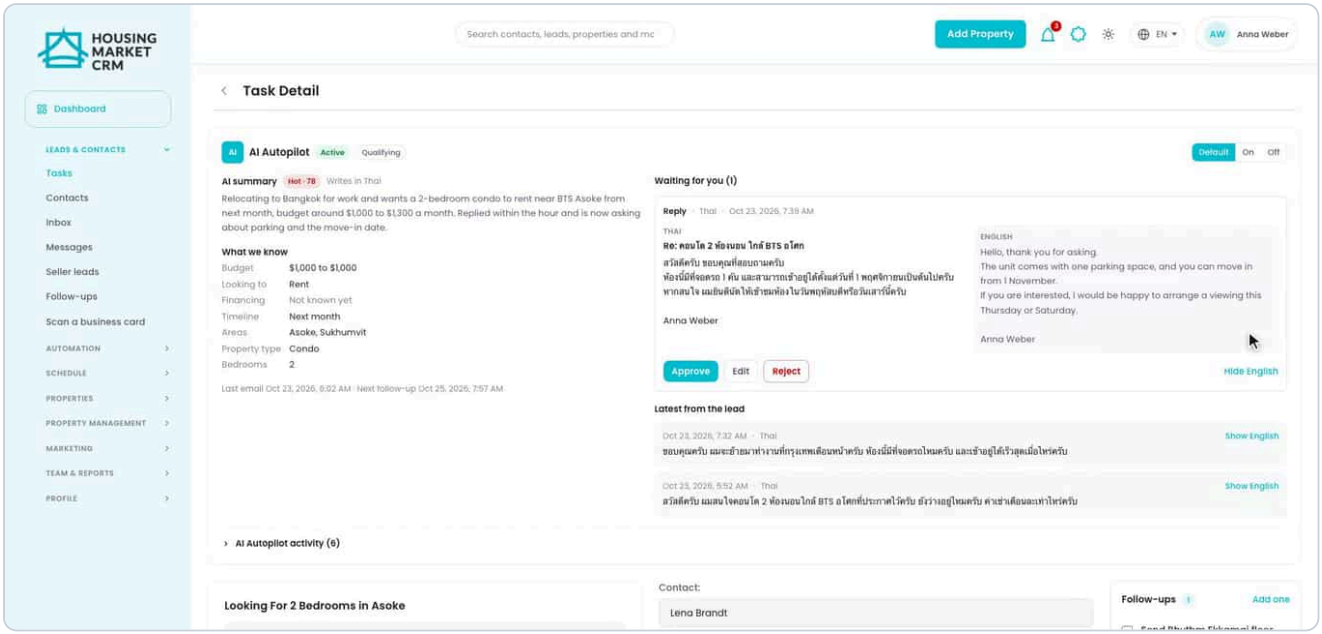
ภาพที่ 50.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

5 คลิก “แสดงภาษาอังกฤษ” เพื่ออ่านร่างข้อความ



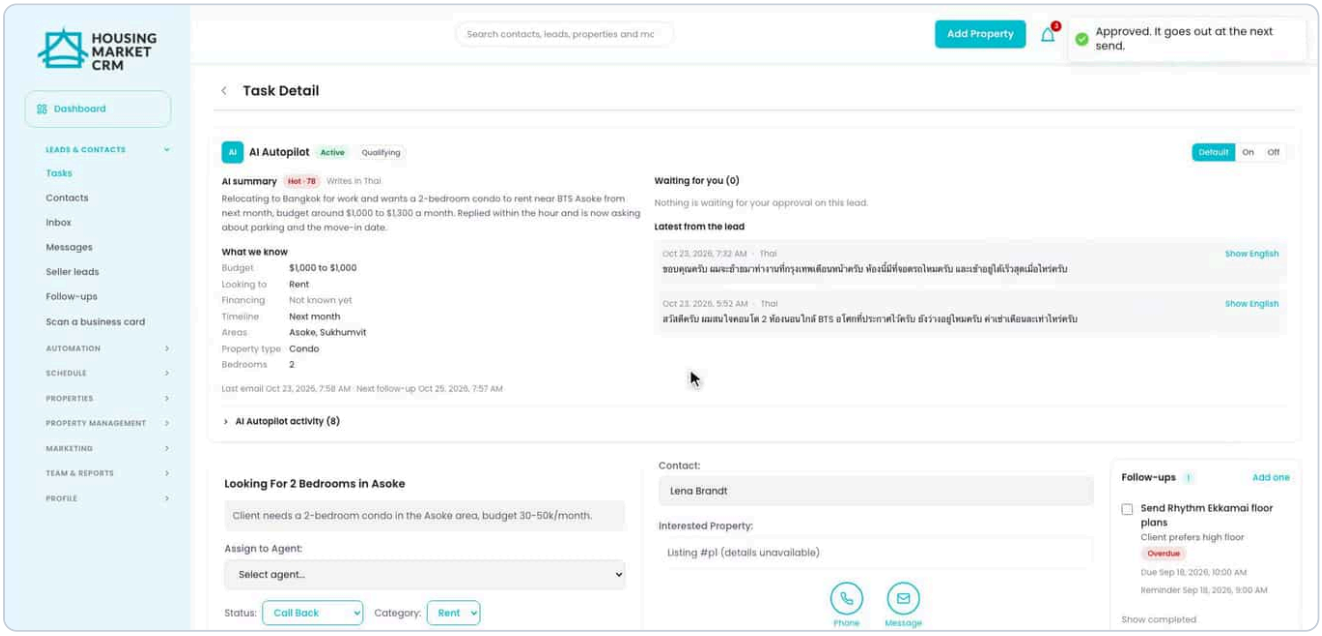
ภาพที่ 50.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

6 ระบบเขียนด้วยภาษาของลูกค้าเป้าหมาย คุณอ่านเป็นภาษาอังกฤษ



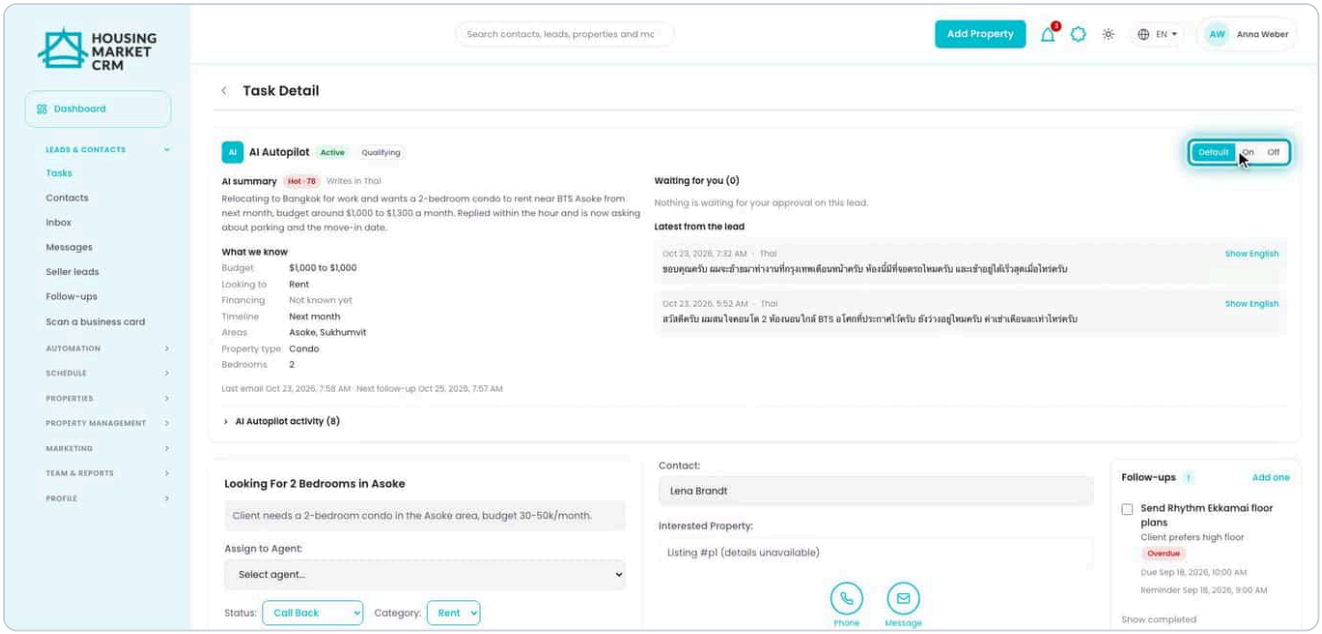
ภาพที่ 50.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

7 คลิก “อนุมัติ”



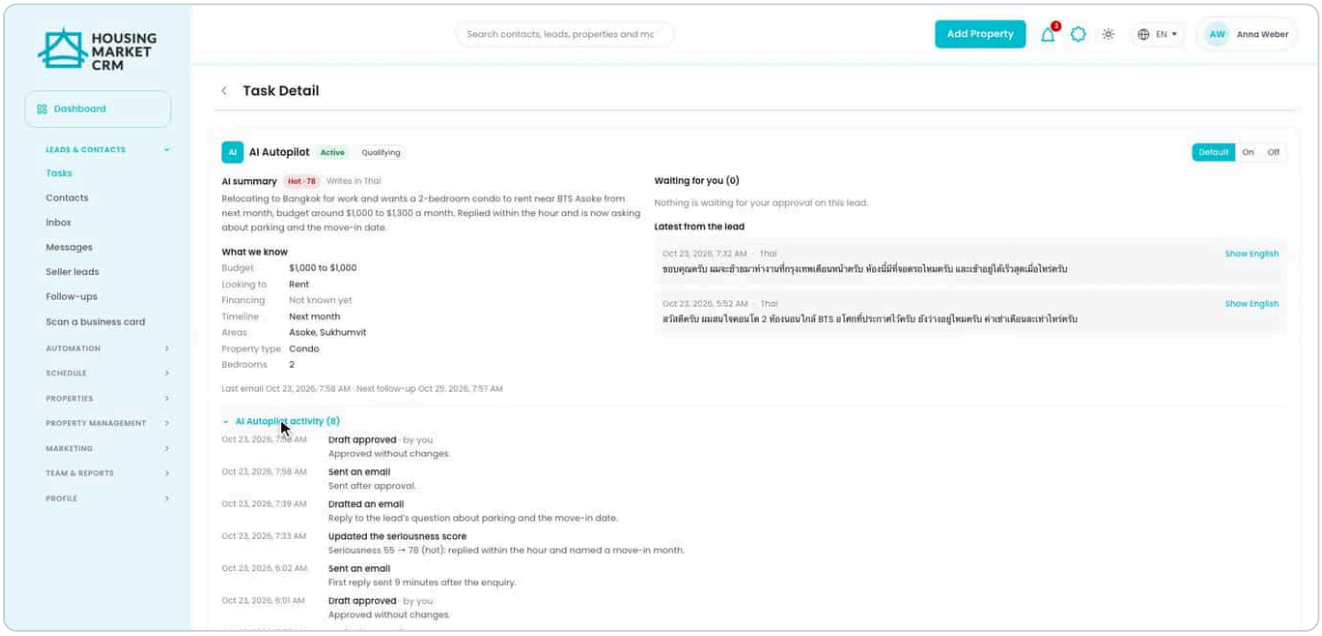
ภาพที่ 50.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

8 ค่าเริ่มต้น เปิด หรือ ปิด — เฉพาะลูกค้าเป้าหมายรายนี้



ภาพที่ 50.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

9 เปิดกิจกรรมเพื่อดูทุกสิ่งที่ระบบทำ



ภาพที่ 50.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

การให้คะแนนลูกค้าเป้าหมายทำงานอย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-does-lead-scoring-work
ฉันทำอะไรได้บ้างในหน้าของลีด	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-can-i-do-on-a-leads-page

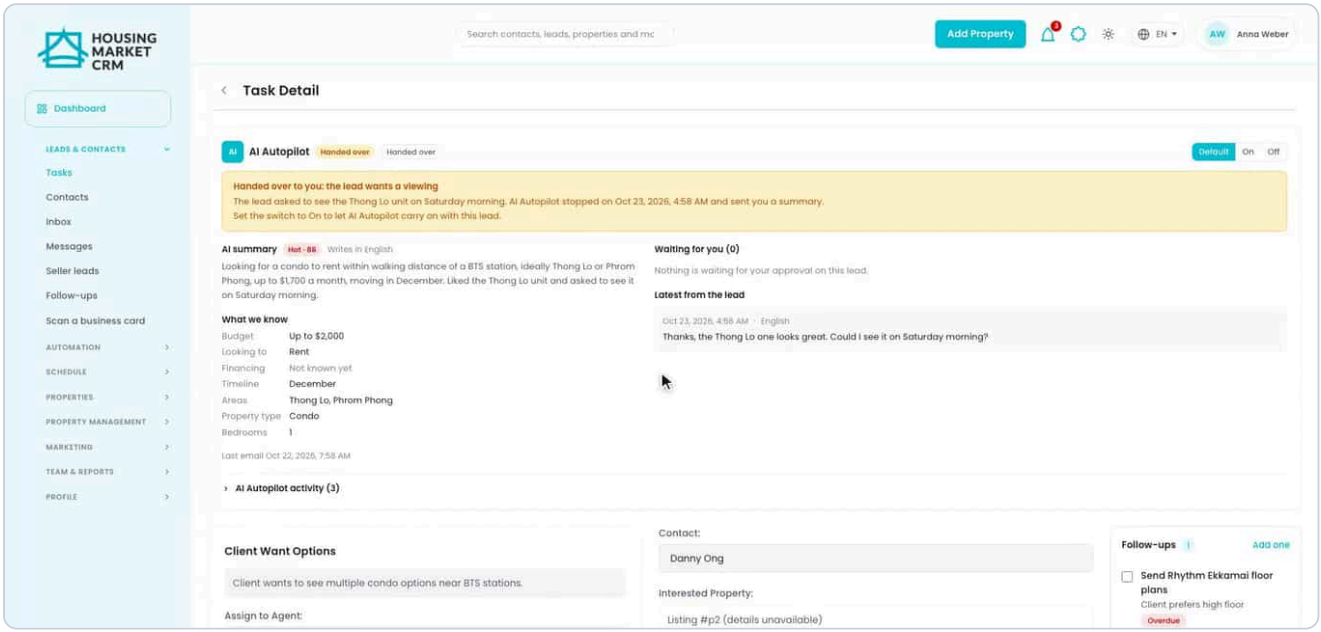
51 บทที่ 51

การส่งต่องานและสรุปประจำเช้า

ส่วนเสริม AI Autopilot | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

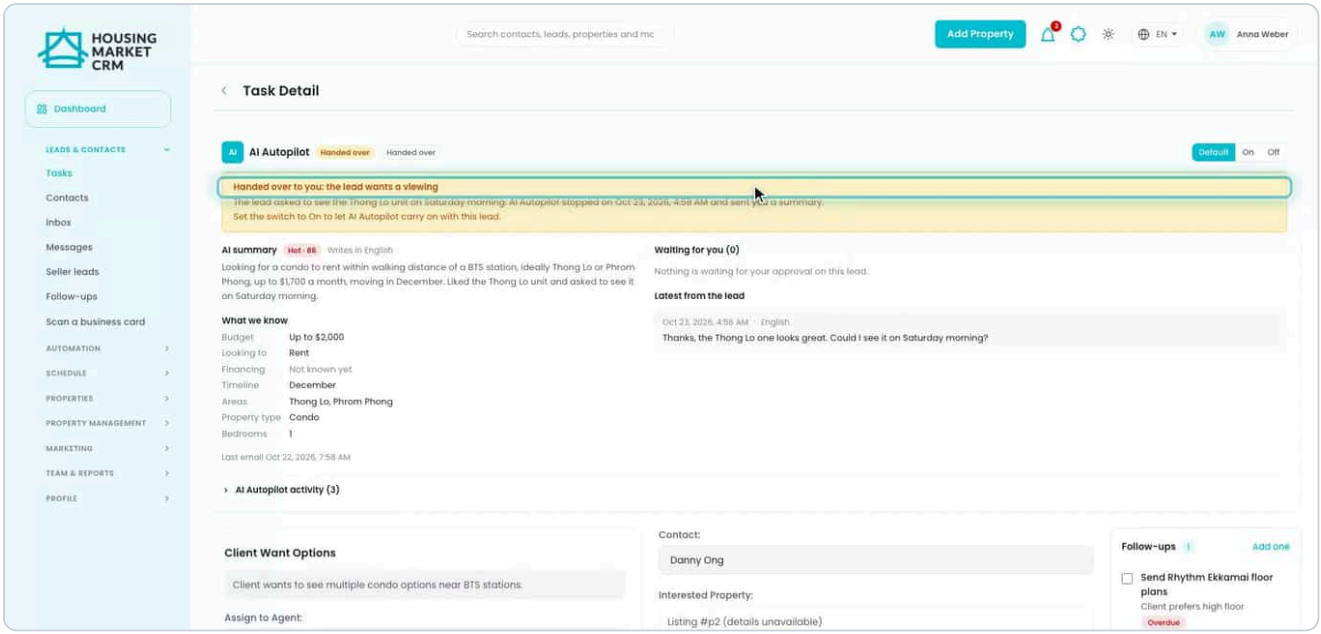
ทีละขั้นตอน

1 เปิดลูกค้าเป้าหมายที่ AI Autopilot ดูแลอยู่



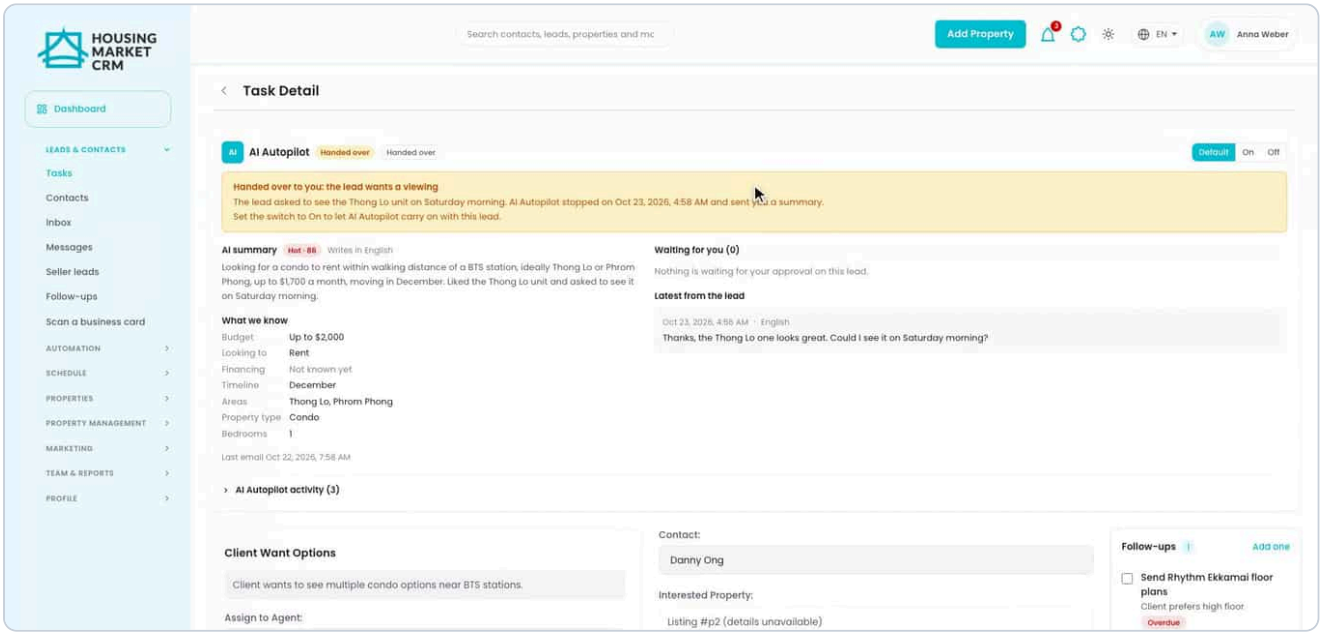
ภาพที่ 51.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

2 ส่งต่อให้คุณแล้ว ลูกค้าเป้าหมายต้องการเข้าชมอสังหาริมทรัพย์



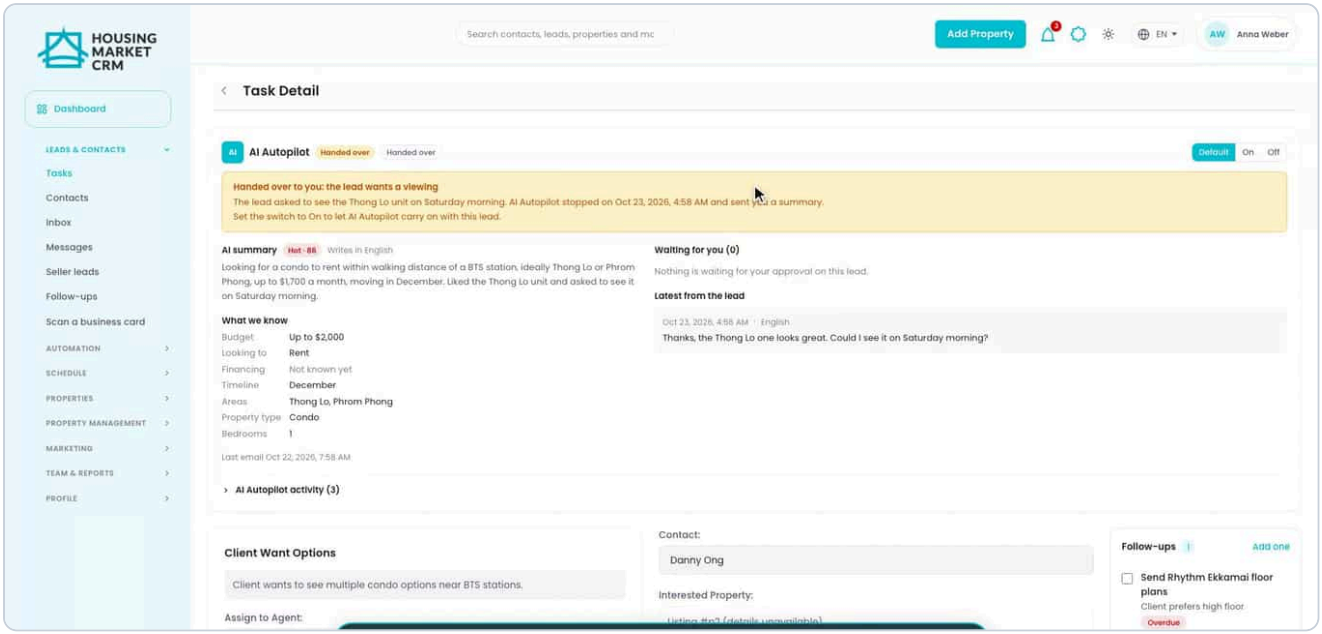
ภาพที่ 51.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

3 ระบบหยุดทันทีและส่งสรุปย่อให้คุณ



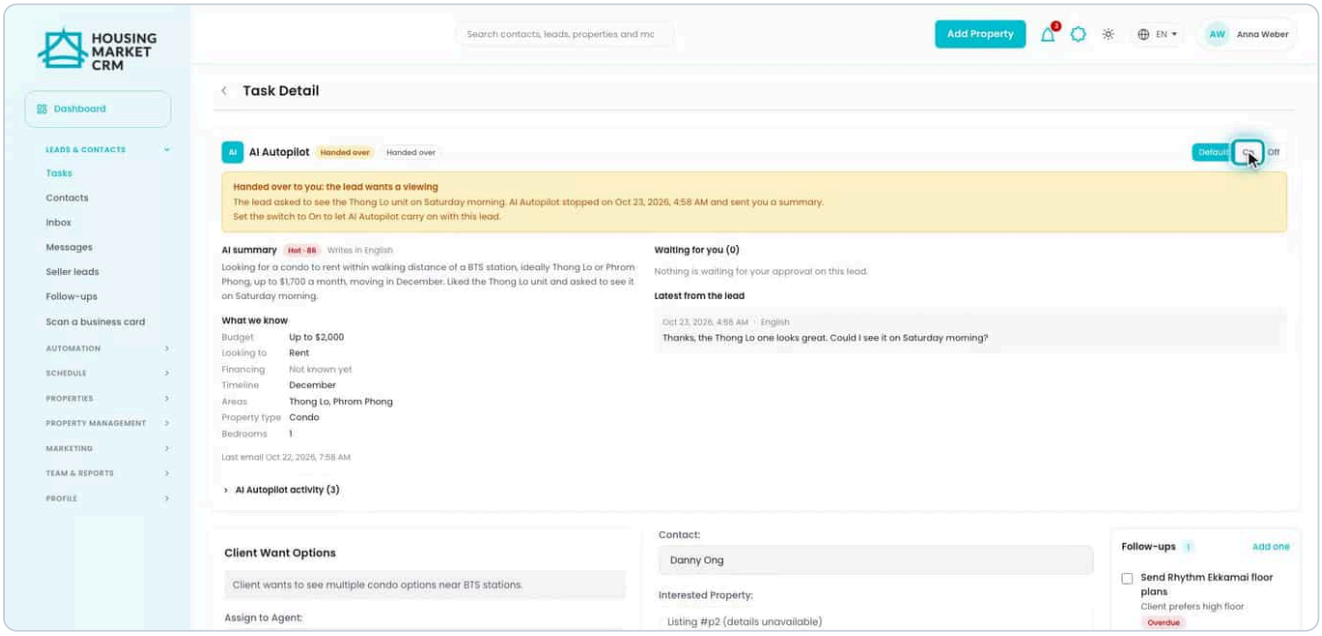
ภาพที่ 51.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

4 การเข้าชม ข้อเสนอ การร้องเรียน หรือคุณตอบเอง ทุกกรณีคือการส่งต่อ



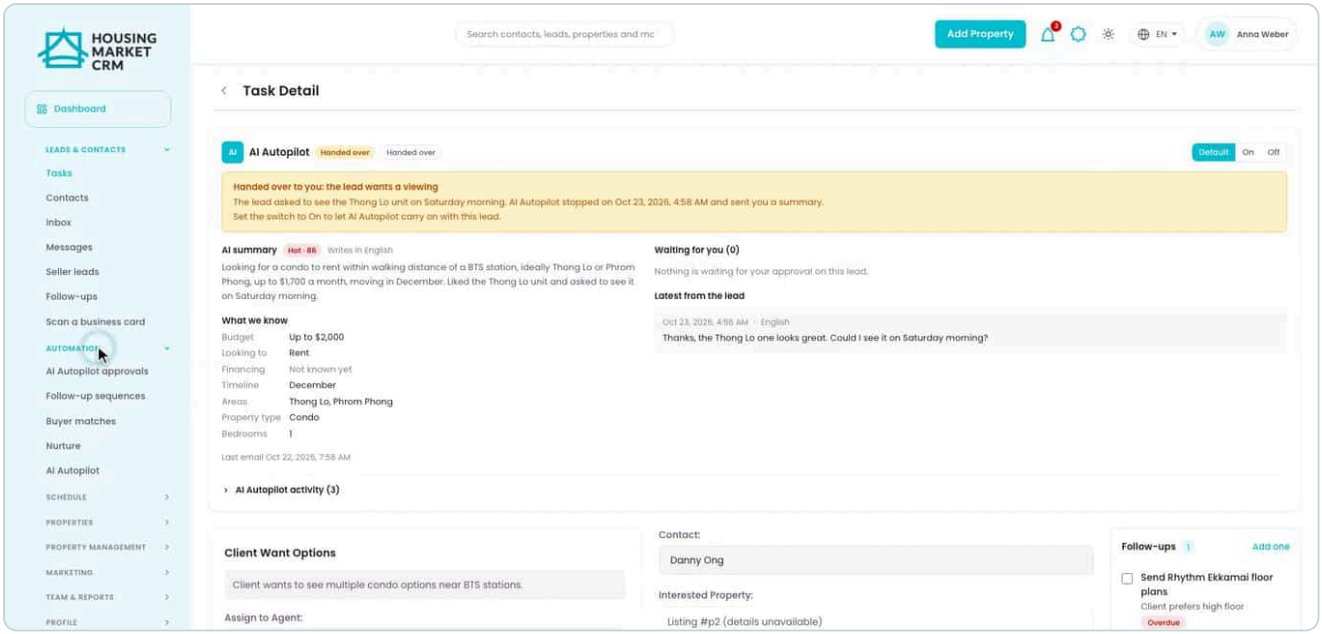
ภาพที่ 51.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

5 ตั้งสวิตช์เป็น เปิด เพื่อให้ทำงานต่อ



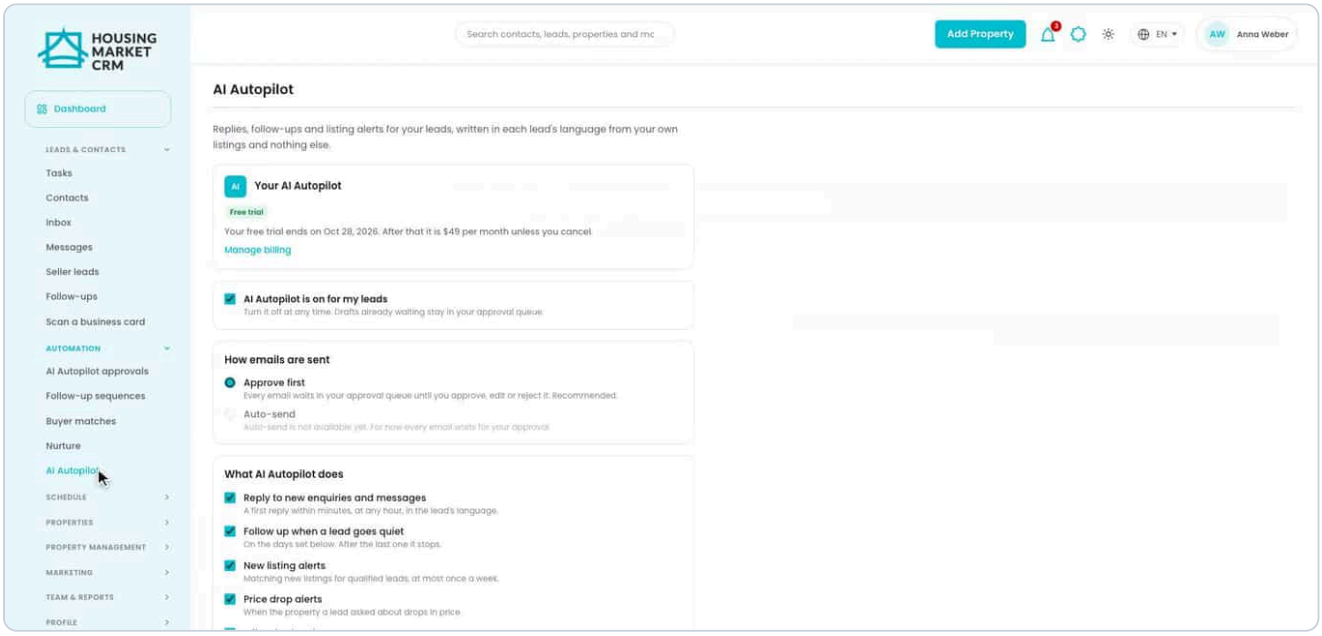
ภาพที่ 51.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

6 เปิด ระบบอัตโนมัติ ในเมนูด้านซ้าย



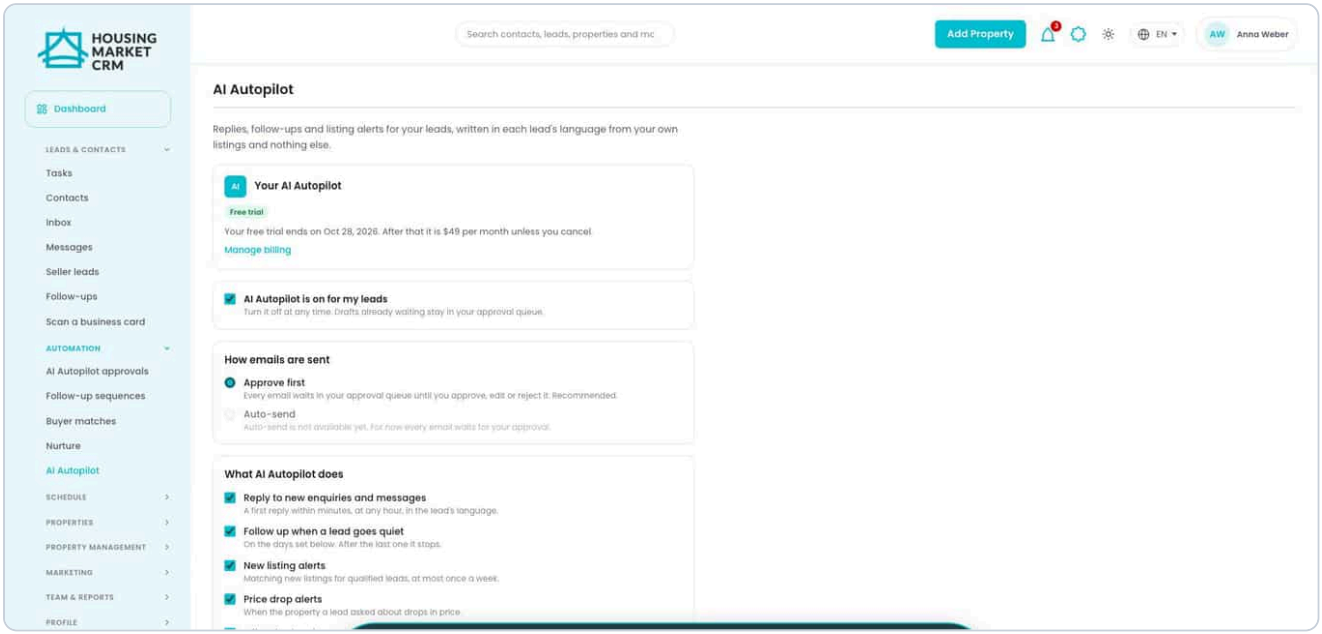
ภาพที่ 51.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

7 เปิด AI Autopilot ในเมนูด้านซ้าย



ภาพที่ 51.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

8 อีเมลหนึ่งฉบับเวลา 08:00 ในวันทำงาน ลูกค้าเป้าหมายแนวโน้มสูง การโทร การอนุมัติ



ภาพที่ 51.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

ส่วนที่ 6

Housing Market Social (ส่วนเสริม)

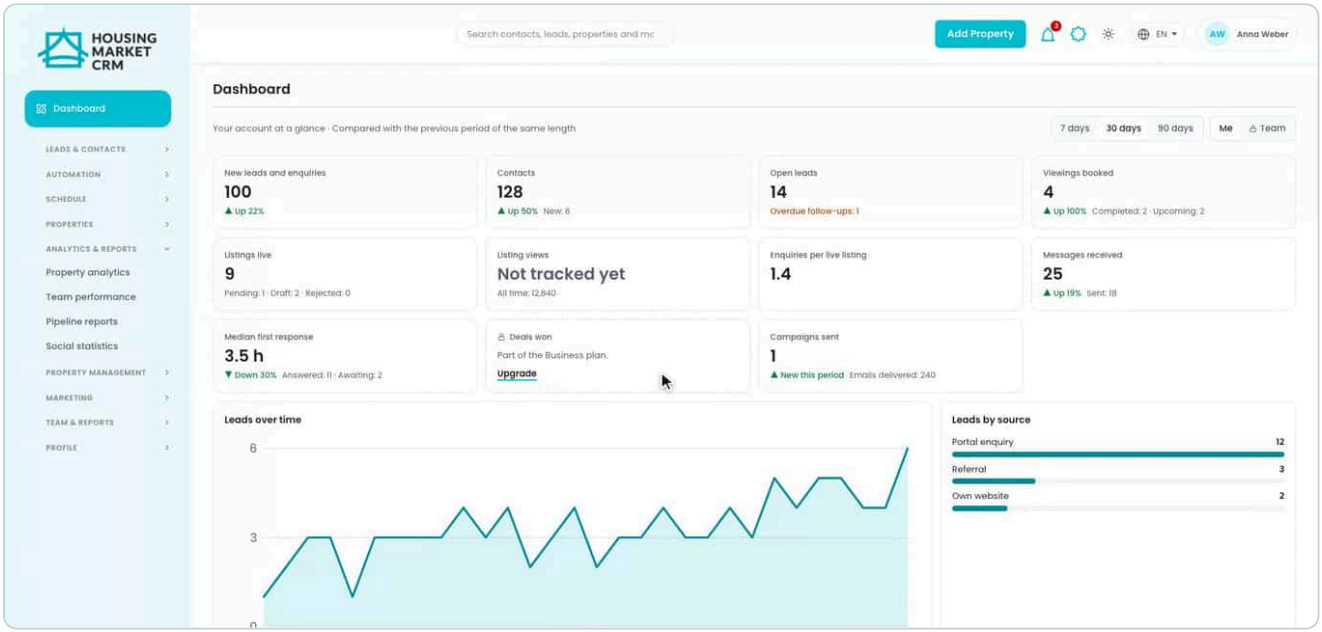
52 บทที่ 52

แชร์ประกาศบนโซเชียลมีเดีย

ส่วนเสริม Housing Market Social | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

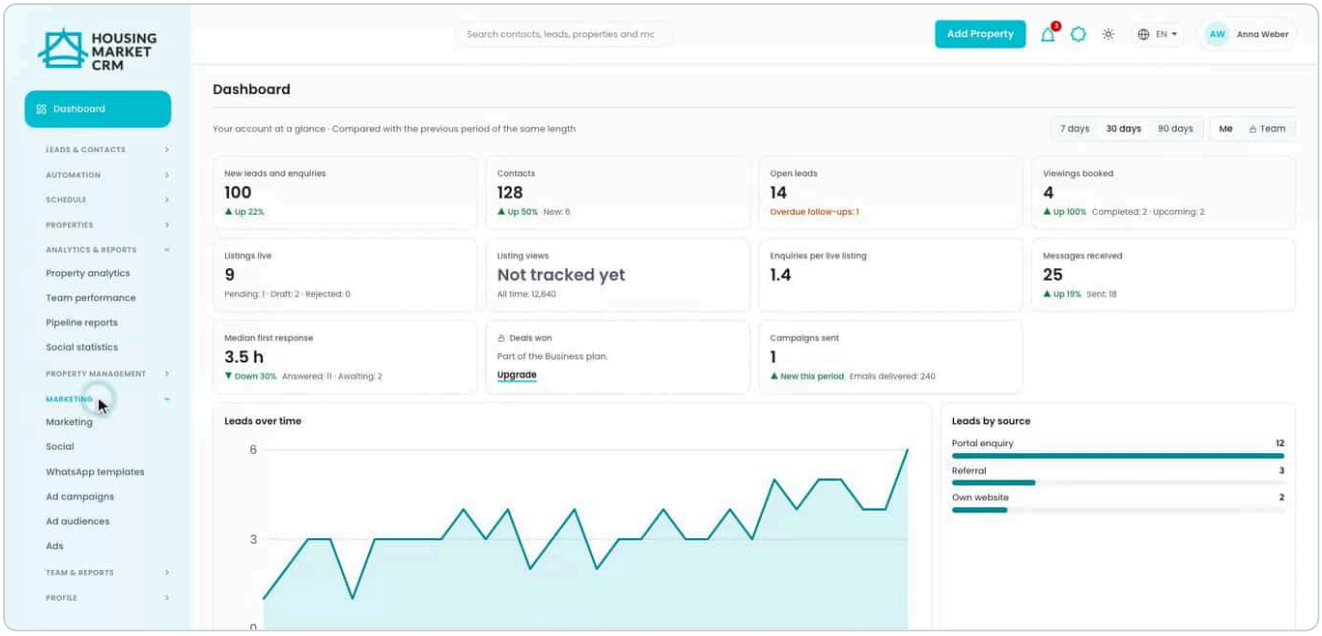
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



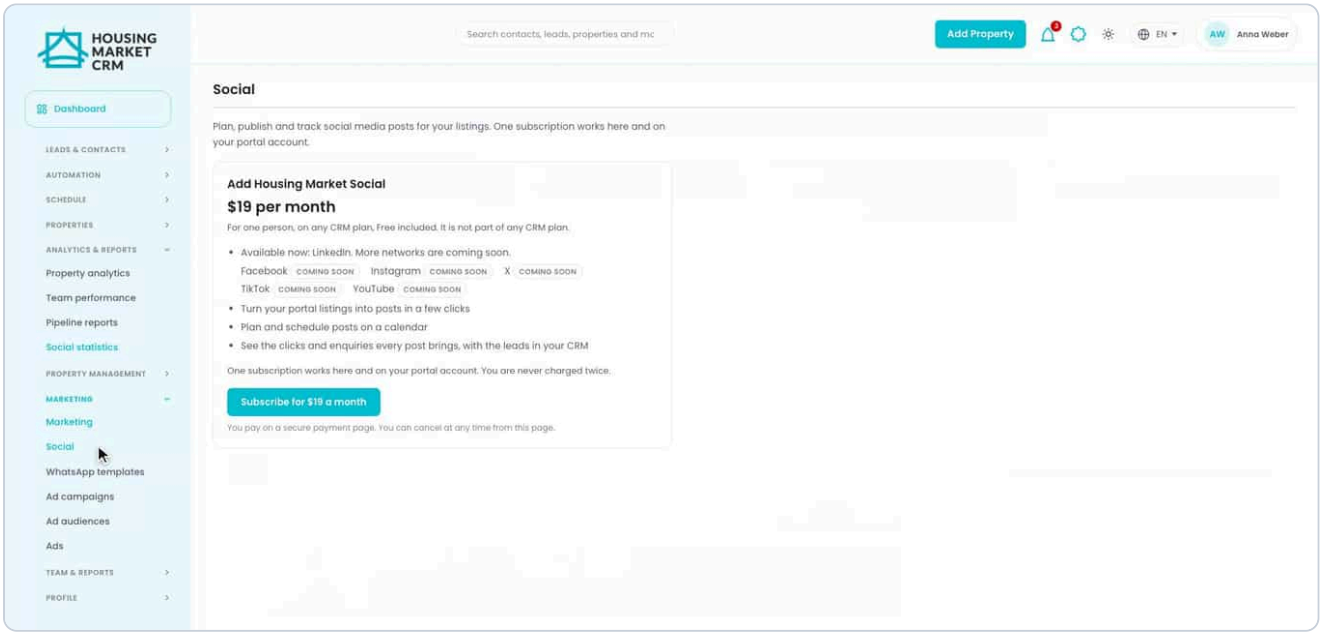
ภาพที่ 52.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

2 เปิด การตลาด ในเมนูด้านซ้าย



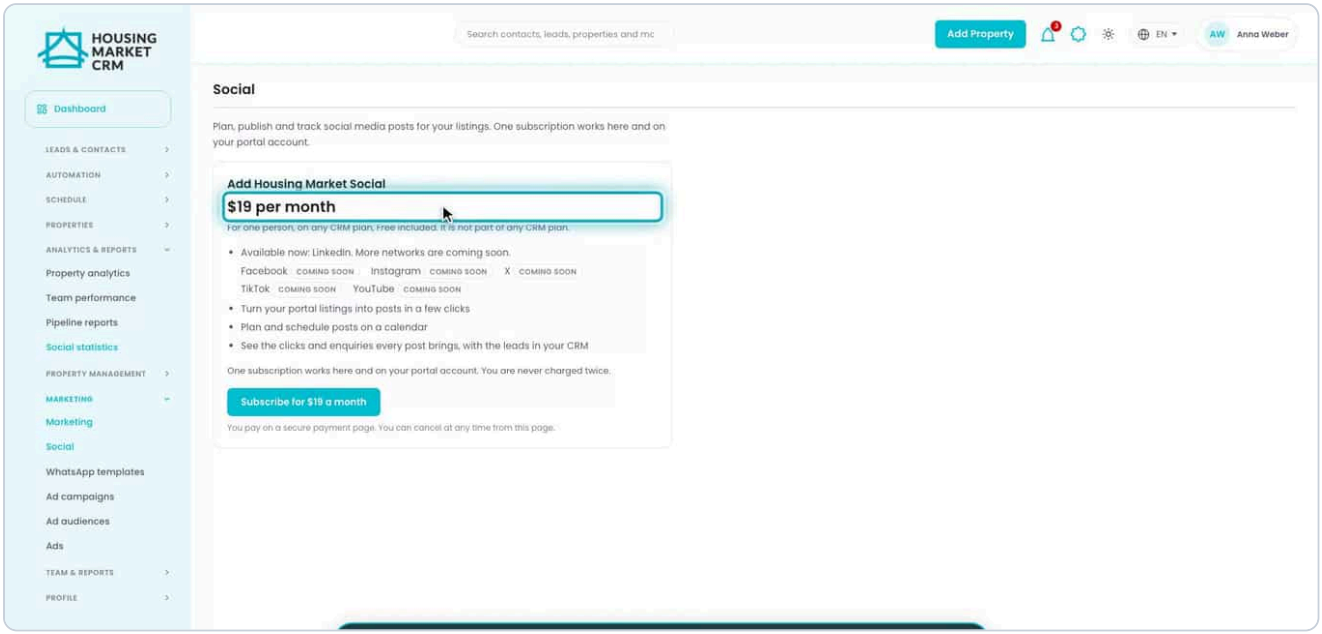
ภาพที่ 52.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

3 คลิก Social



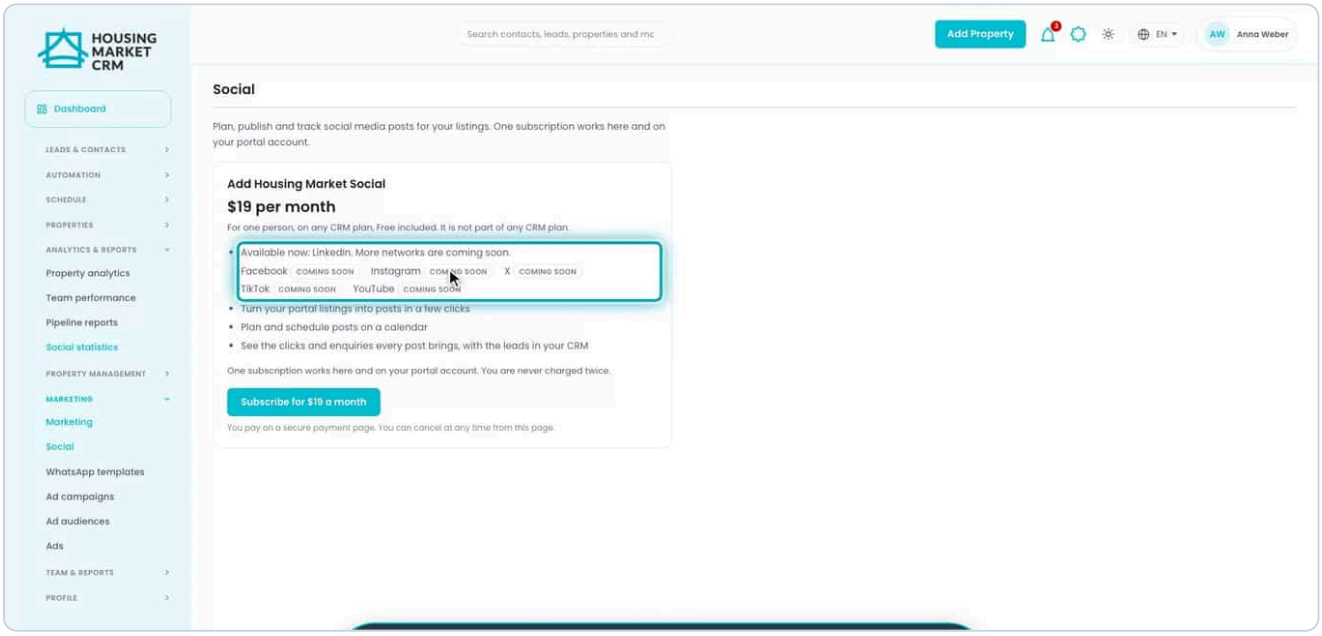
ภาพที่ 52.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

4 Housing Market Social เป็นส่วนเสริม: 19 USD ต่อเดือน ใช้ได้ทุกแพ็กเกจ CRM



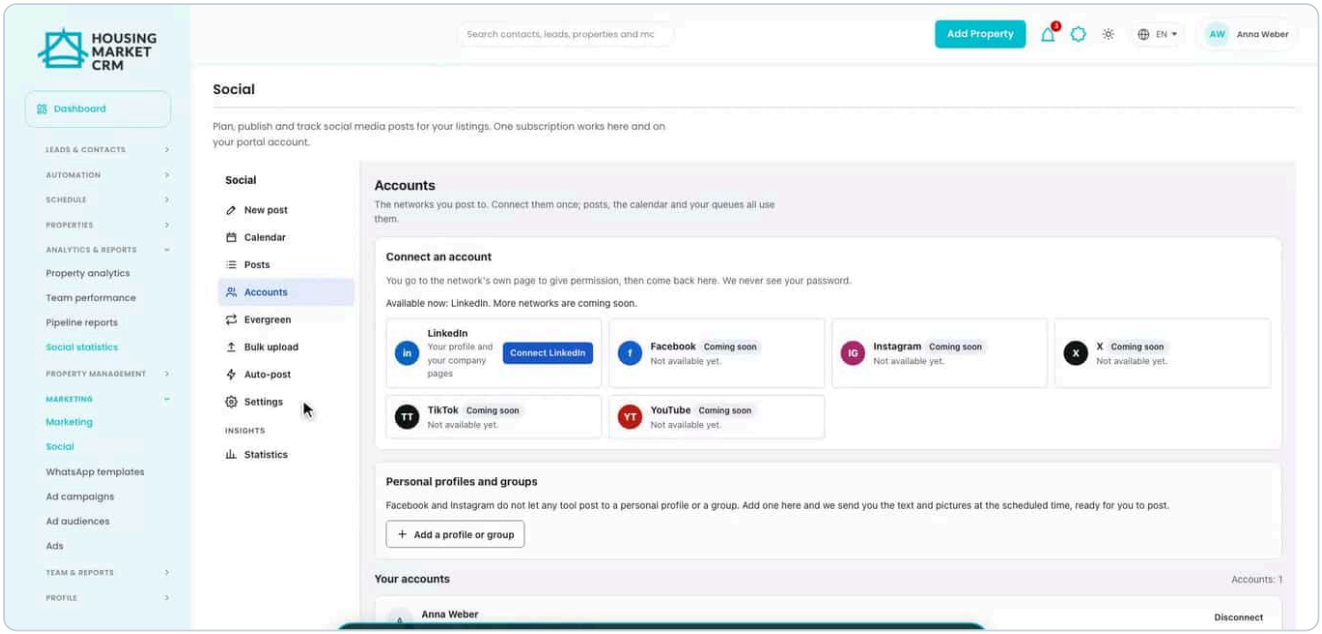
ภาพที่ 52.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

5 LinkedIn ใช้งานได้แล้ววันนี้ เครือข่ายอื่นกำลังจะมา



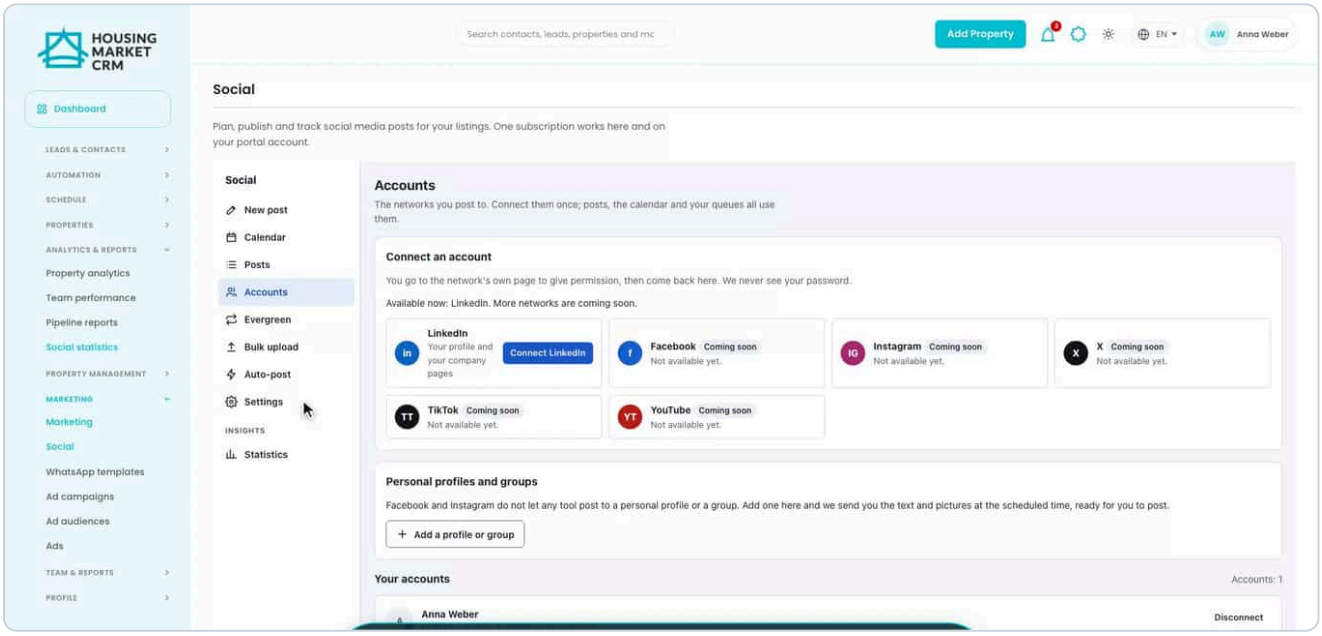
ภาพที่ 52.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

6 คลิก สมัครใช้งาน และชำระเงินบนหน้าชำระเงินที่ปลอดภัย ยกเลิกได้ทุกเมื่อ



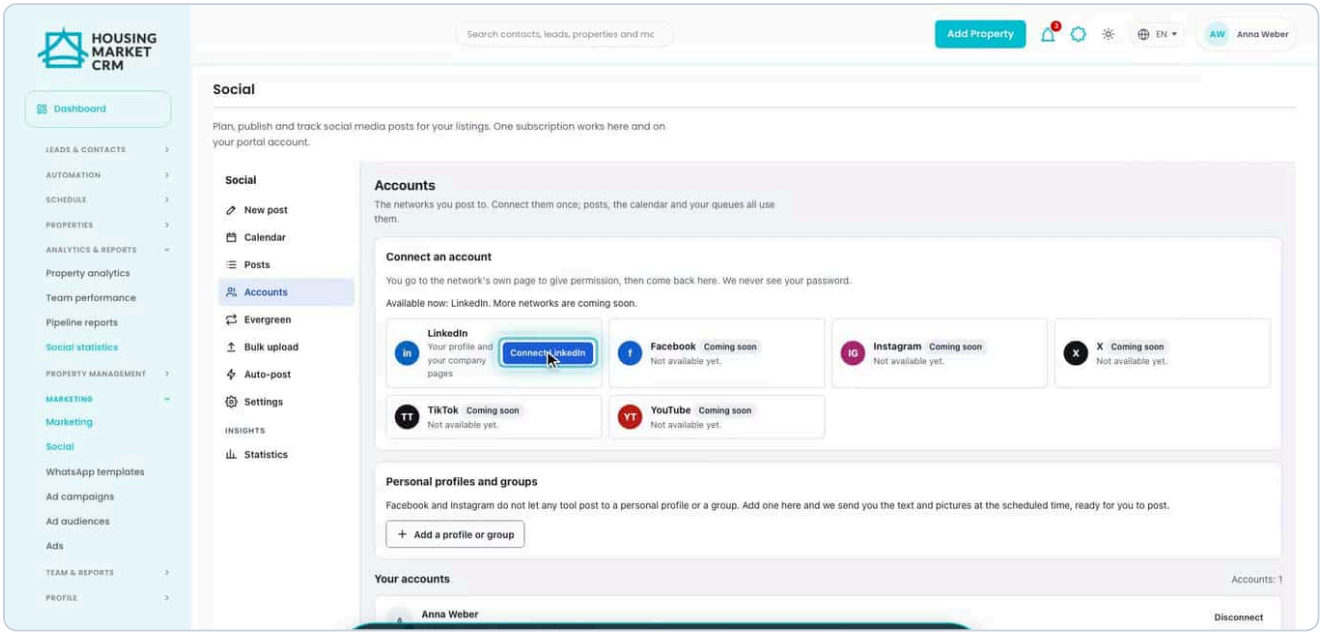
ภาพที่ 52.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

7 เมื่อสมัครแล้ว Social จะเปิดที่นี่ เริ่มที่ บัญชี



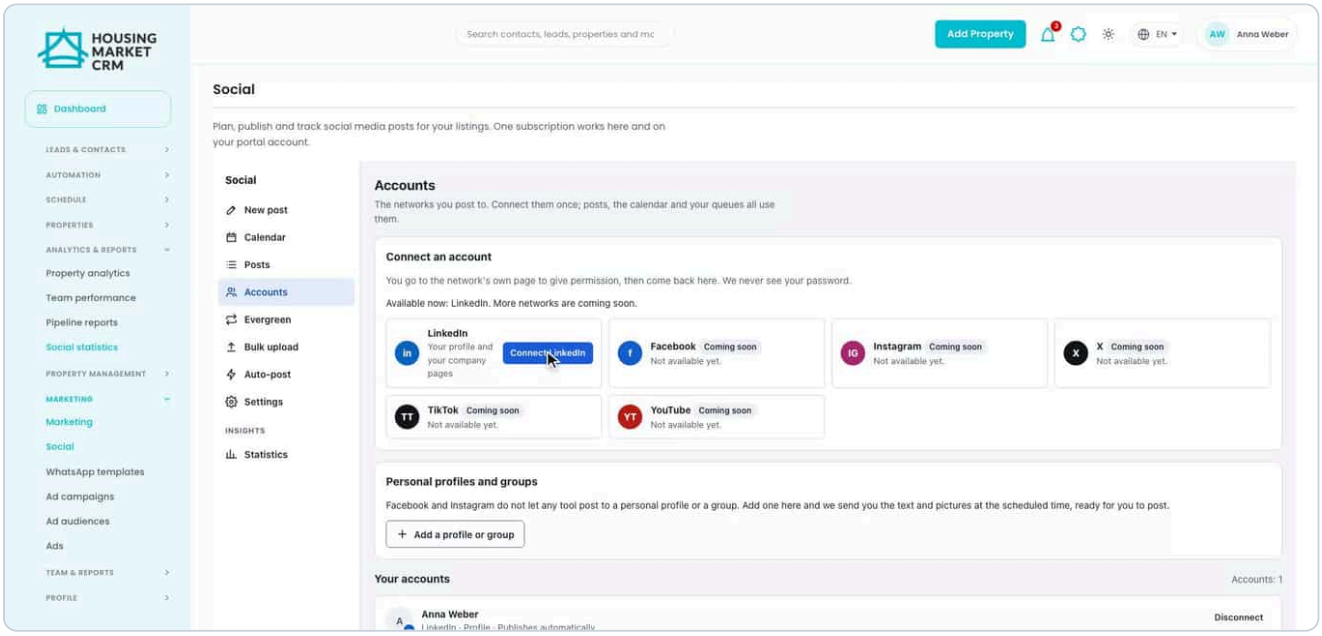
ภาพที่ 52.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

8 คลิก เชื่อมต่อ LinkedIn และให้สิทธิ์บนหน้าของ LinkedIn เอง



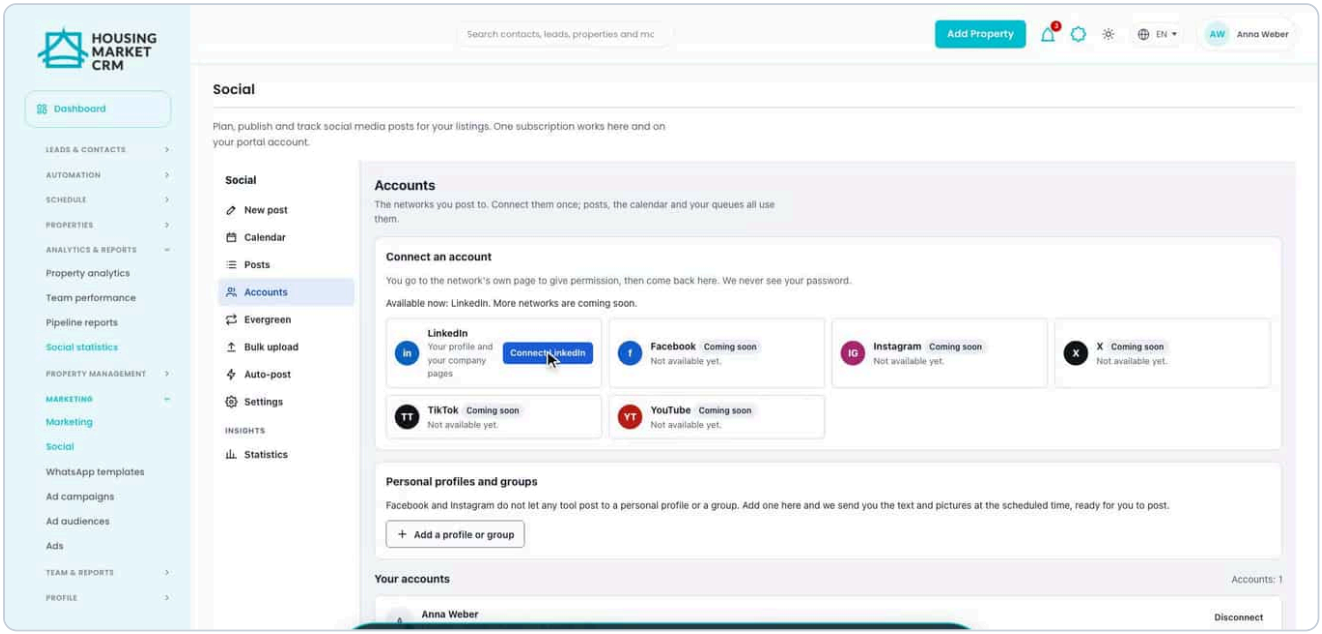
ภาพที่ 52.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

9 Housing Market ไม่เห็นรหัสผ่านของคุณ



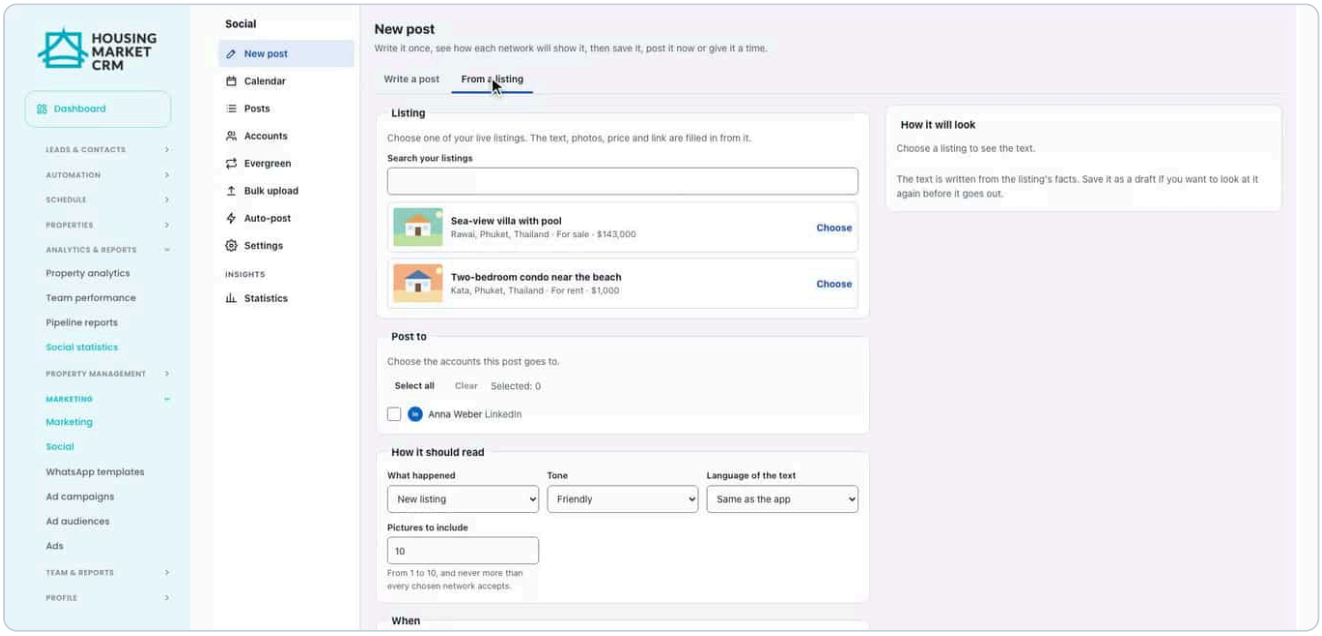
ภาพที่ 52.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

10 บัญชีที่เชื่อมต่อแล้วจะปรากฏใต้ บัญชีของคุณ



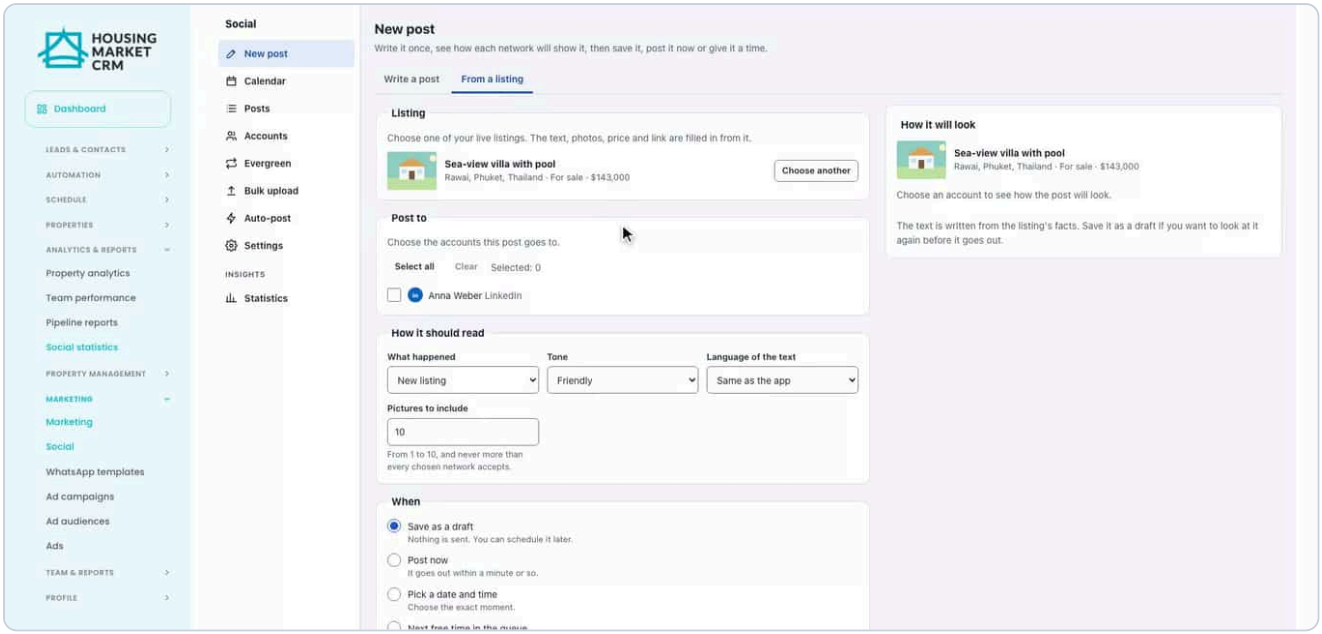
ภาพที่ 52.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

11 คลิก โพสต์ใหม่ แล้วเลือก จากประกาศ



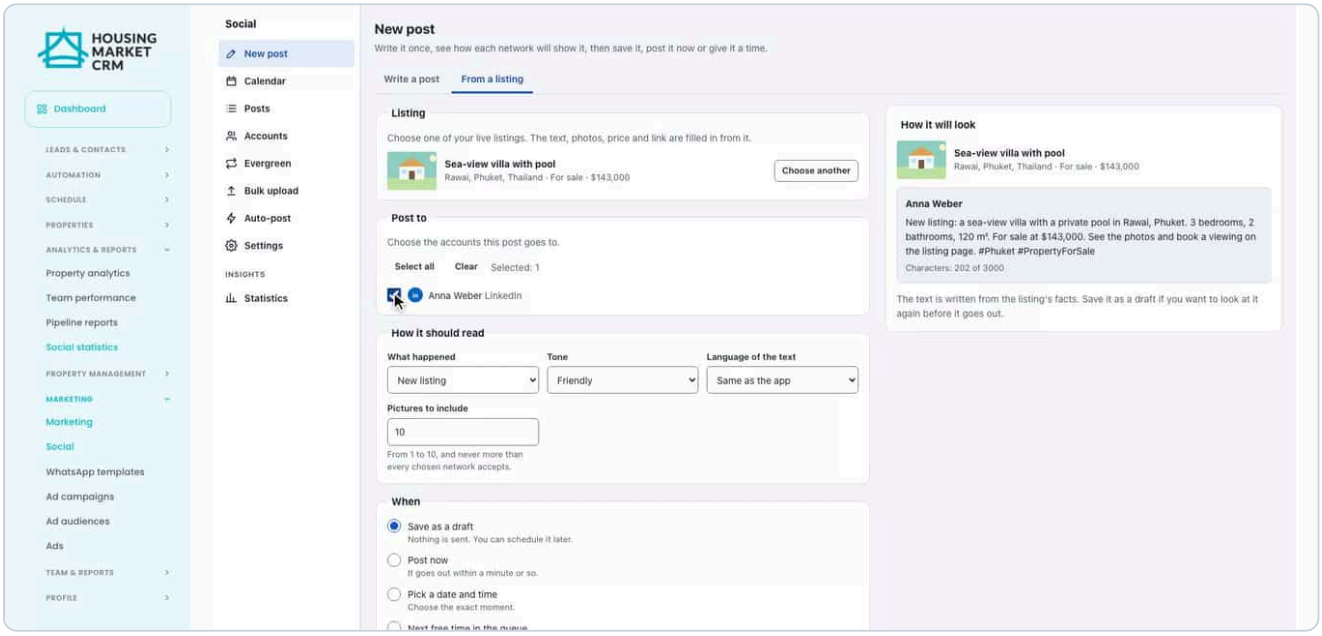
ภาพที่ 52.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

12 เลือกประกาศที่เผยแพร่อยู่หนึ่งรายการ



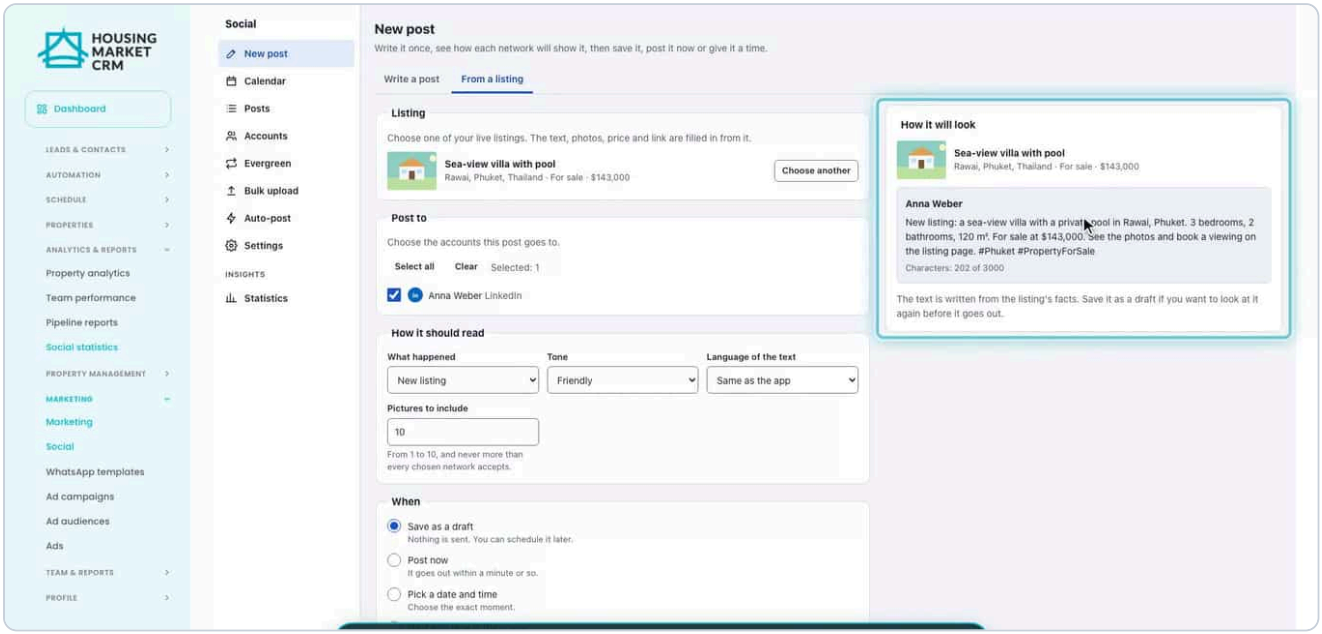
ภาพที่ 52.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

13 ติ๊กบัญชี LinkedIn ของคุณ



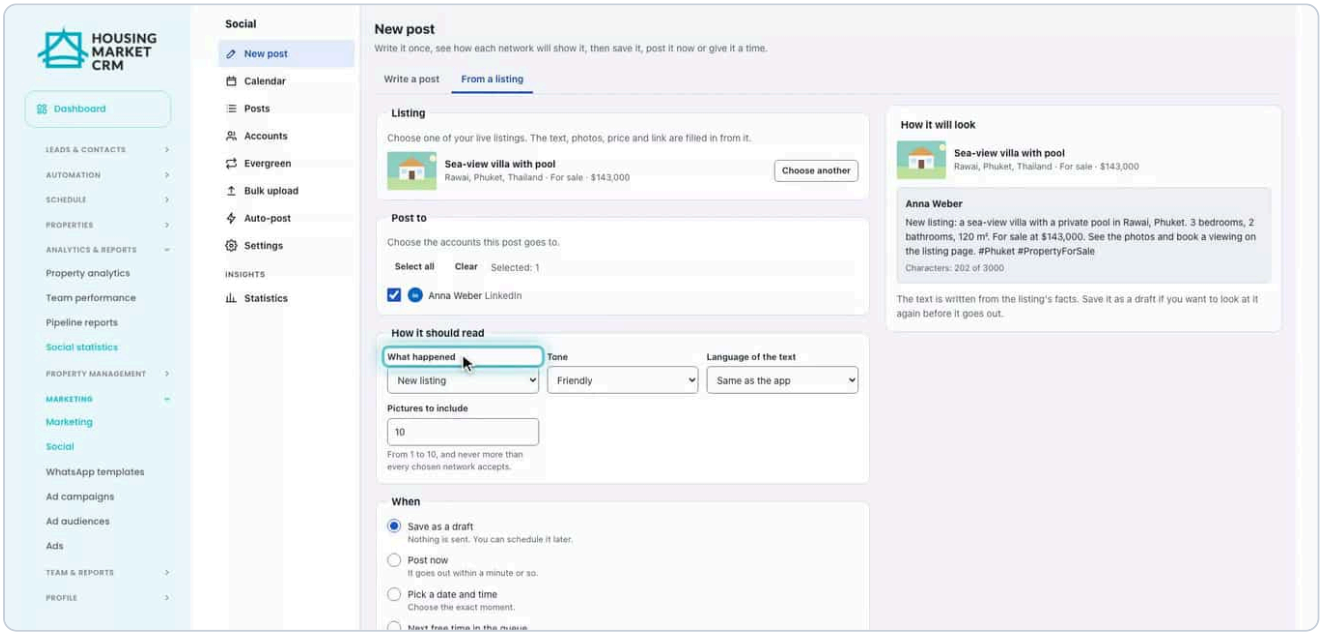
ภาพที่ 52.13 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

14 ข้อความ รูปภาพ ราคา และลิงก์ถูกเติมจากประกาศ อ่านตัวอย่าง



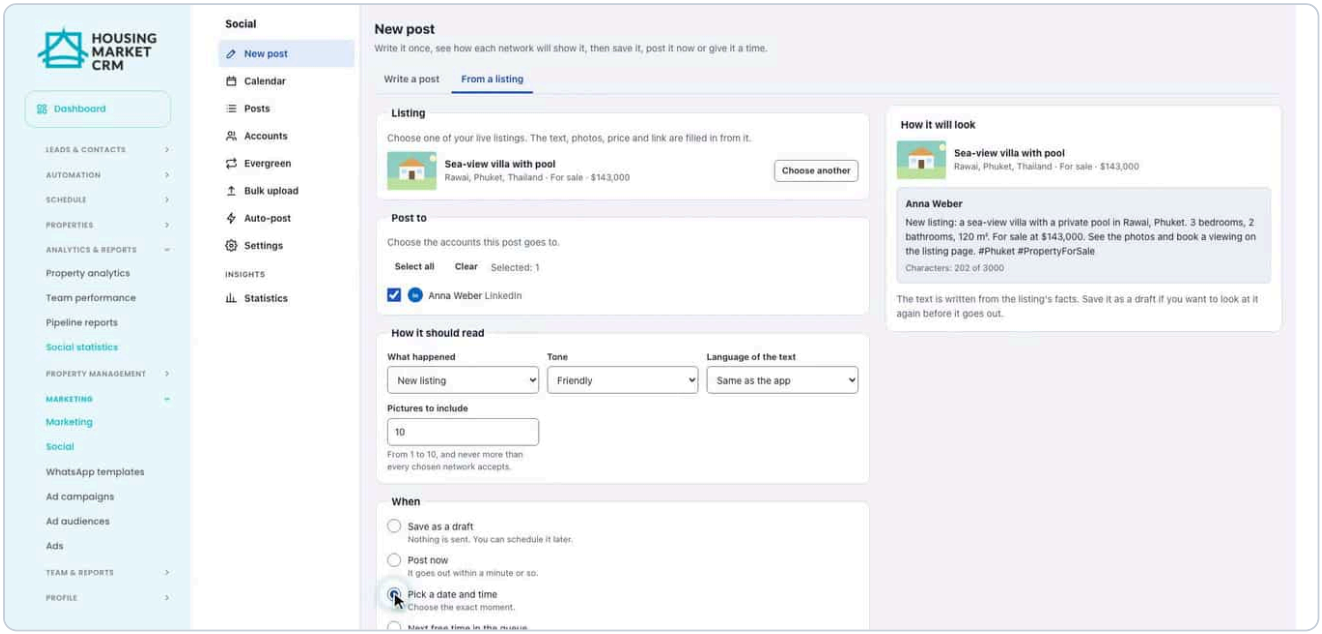
ภาพที่ 52.14 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

15 เลือกสิ่งที่เกิดขึ้นและโทนการเขียน หากต้องการ



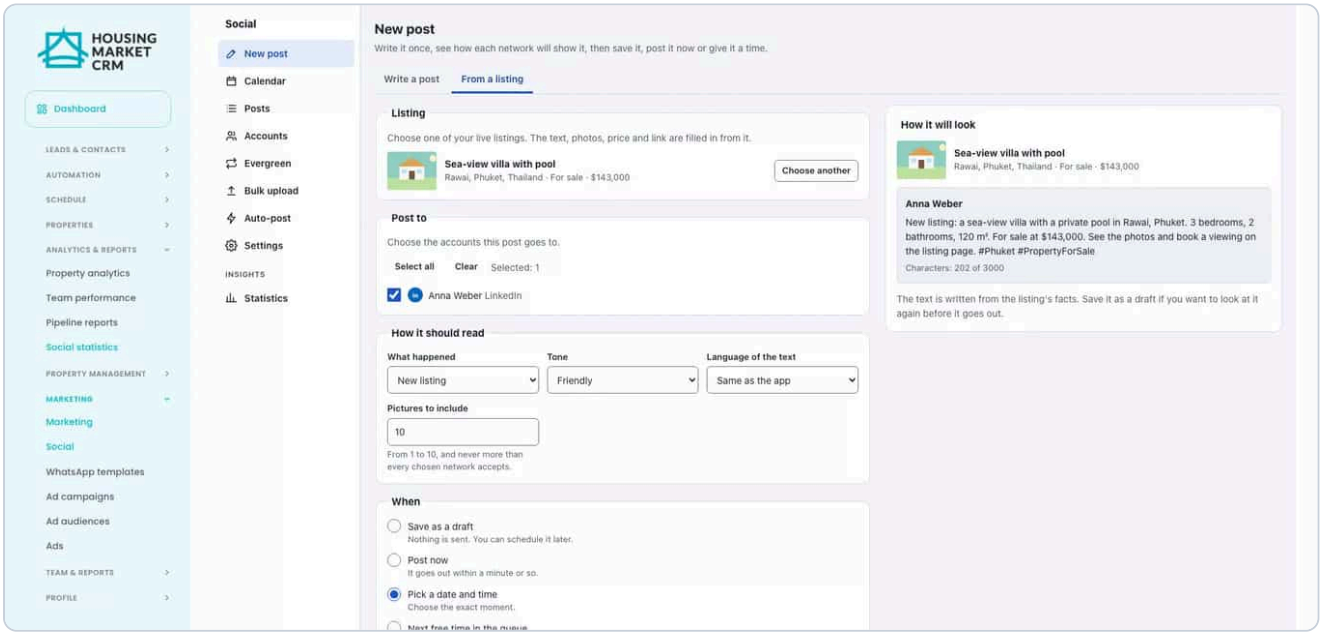
ภาพที่ 52.15 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

16 ที่ เมื่อใด เลือกวันและเวลา



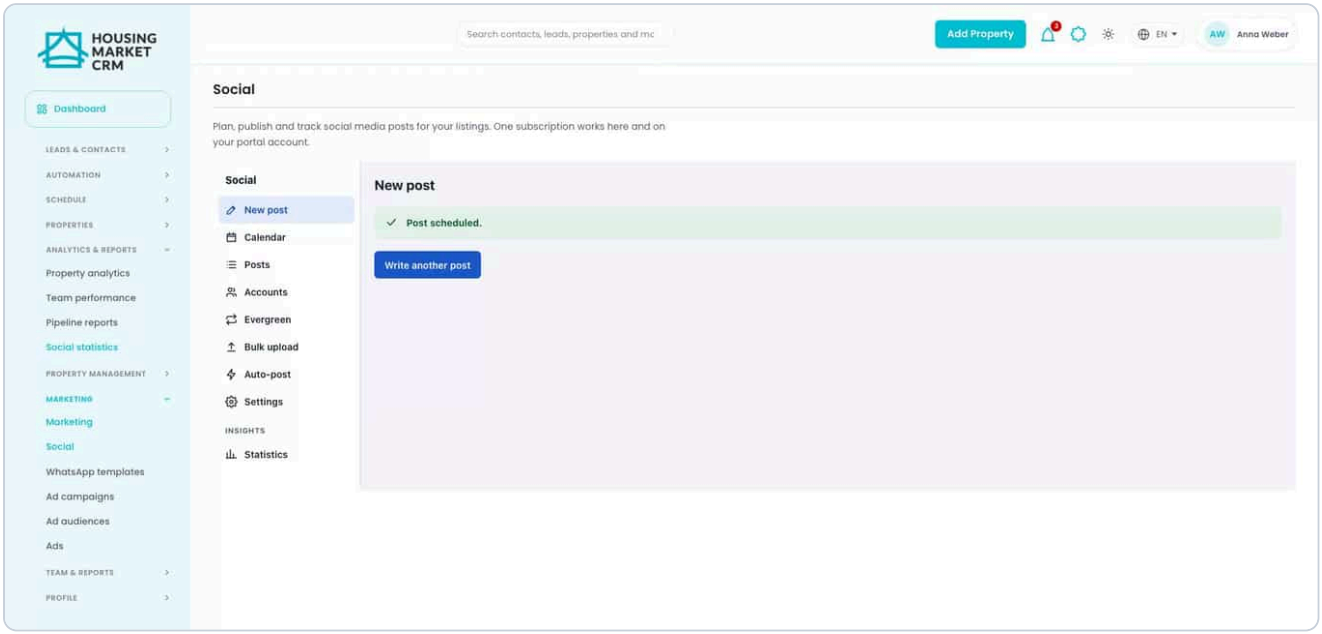
ภาพที่ 52.16 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

17 ที่นี่: ในอีกสองวัน เวลา 6 PM



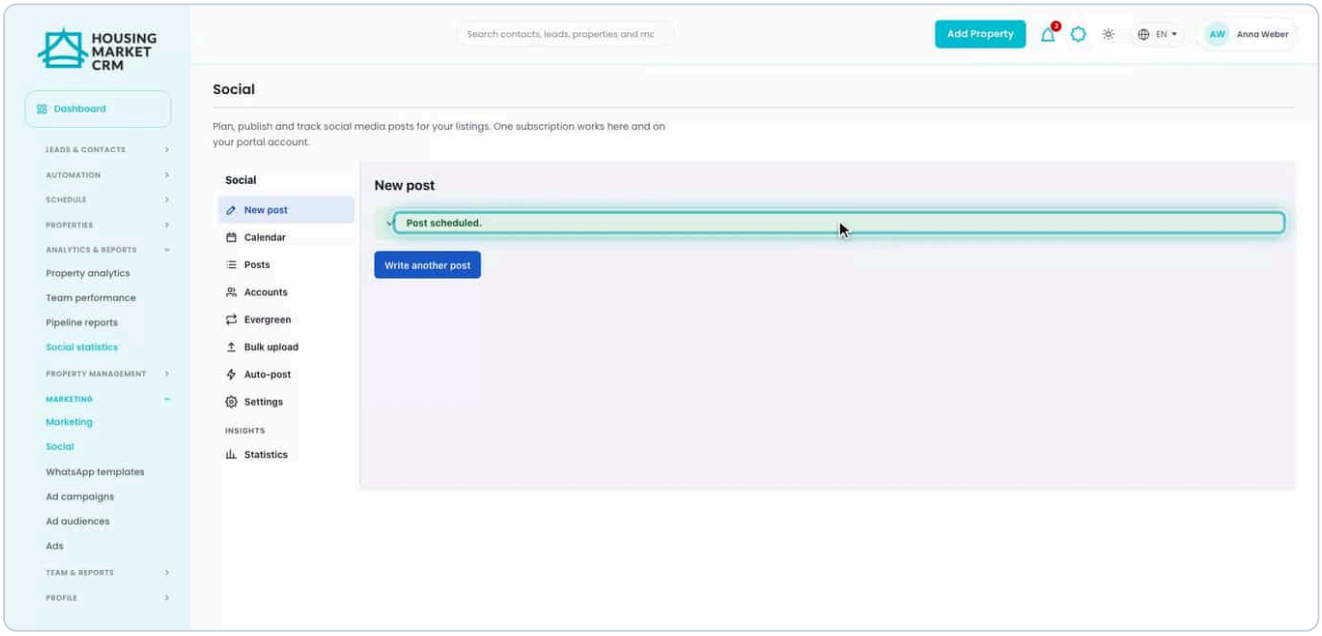
ภาพที่ 52.17 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

18 คลิก ตั้งเวลาโพสต์



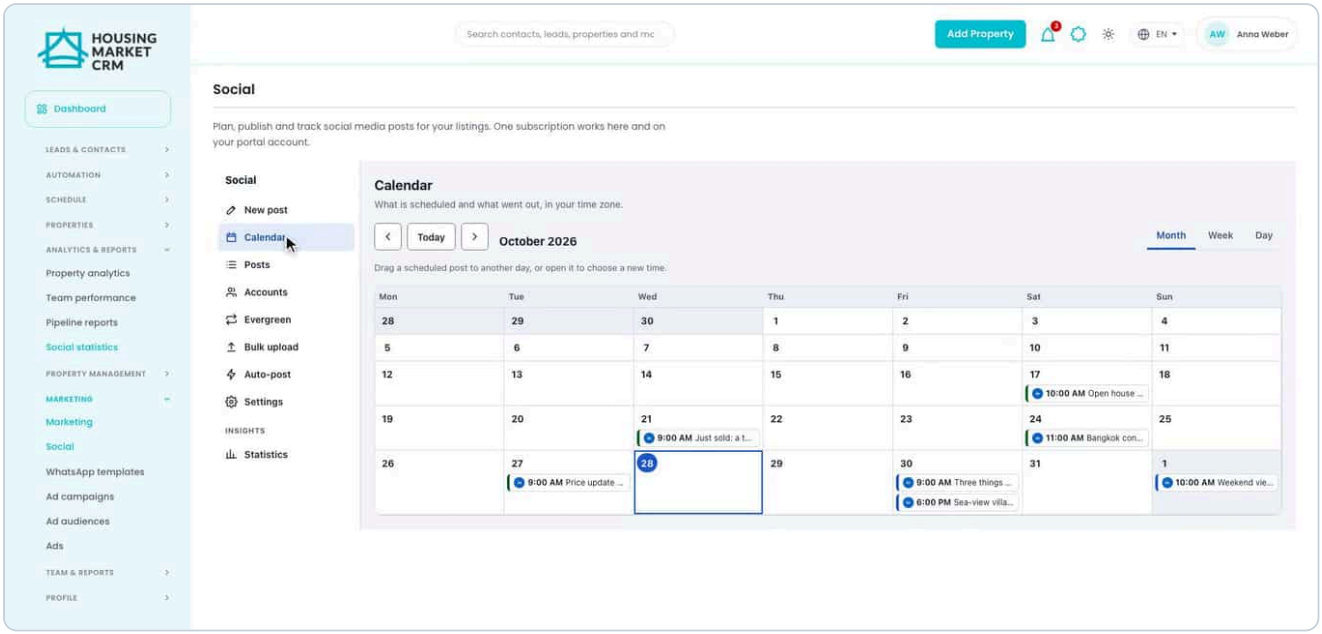
ภาพที่ 52.18 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

19 ตั้งเวลาโพสต์เรียบร้อย



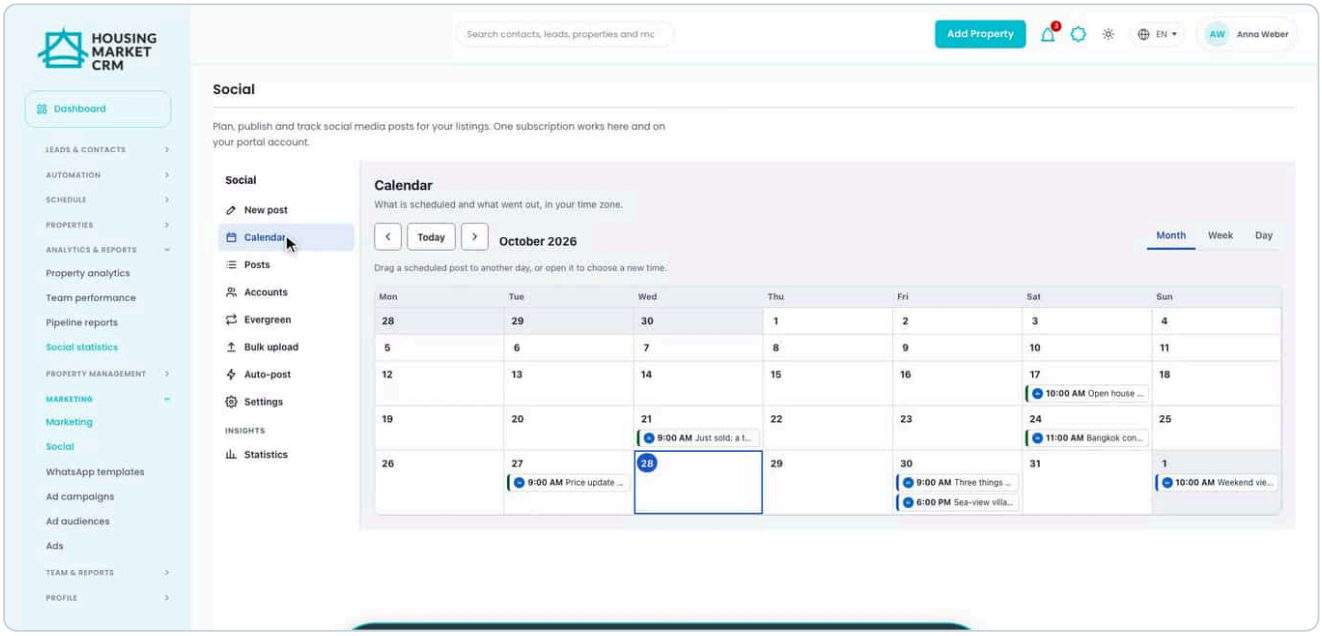
ภาพที่ 52.19 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

20 เปิด ปฏิทิน



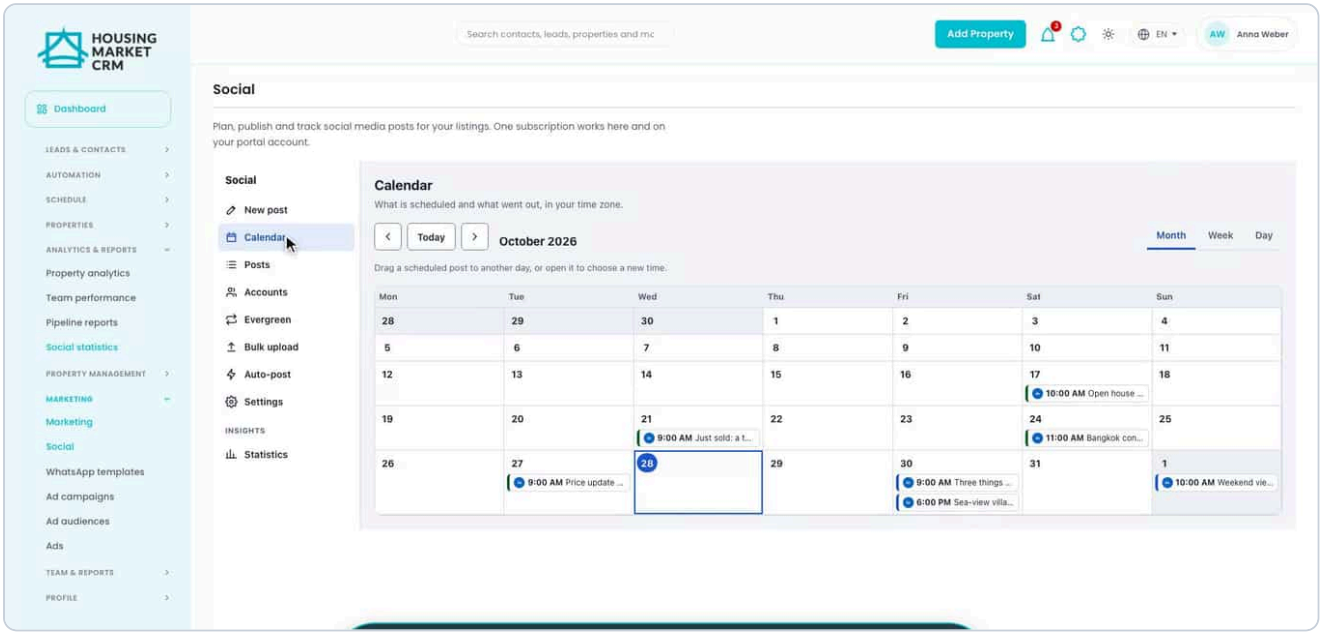
ภาพที่ 52.20 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

21 ดูว่ามีอะไรตั้งเวลาไว้และอะไรเผยแพร่ไปแล้ว ตามเขตเวลาของคุณ



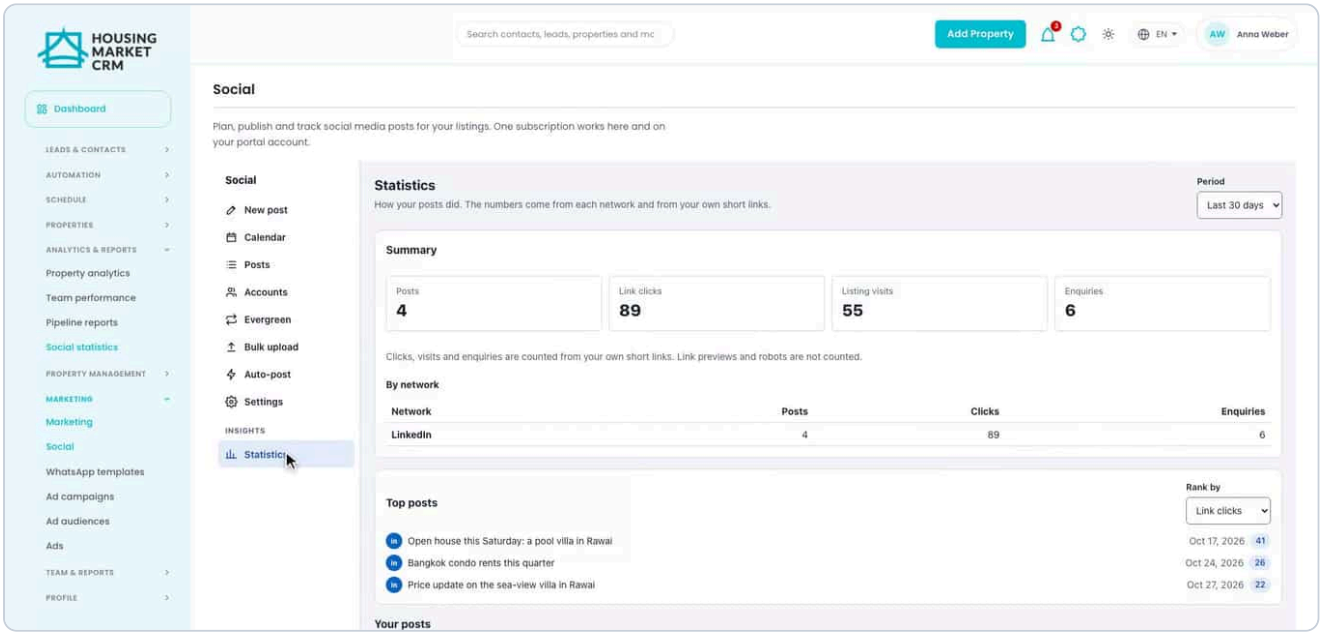
ภาพที่ 52.21 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

22 ลากโพสต์ที่ตั้งเวลาไว้ไปวันอื่น หรือเปิดโพสต์เพื่อเปลี่ยนเวลา



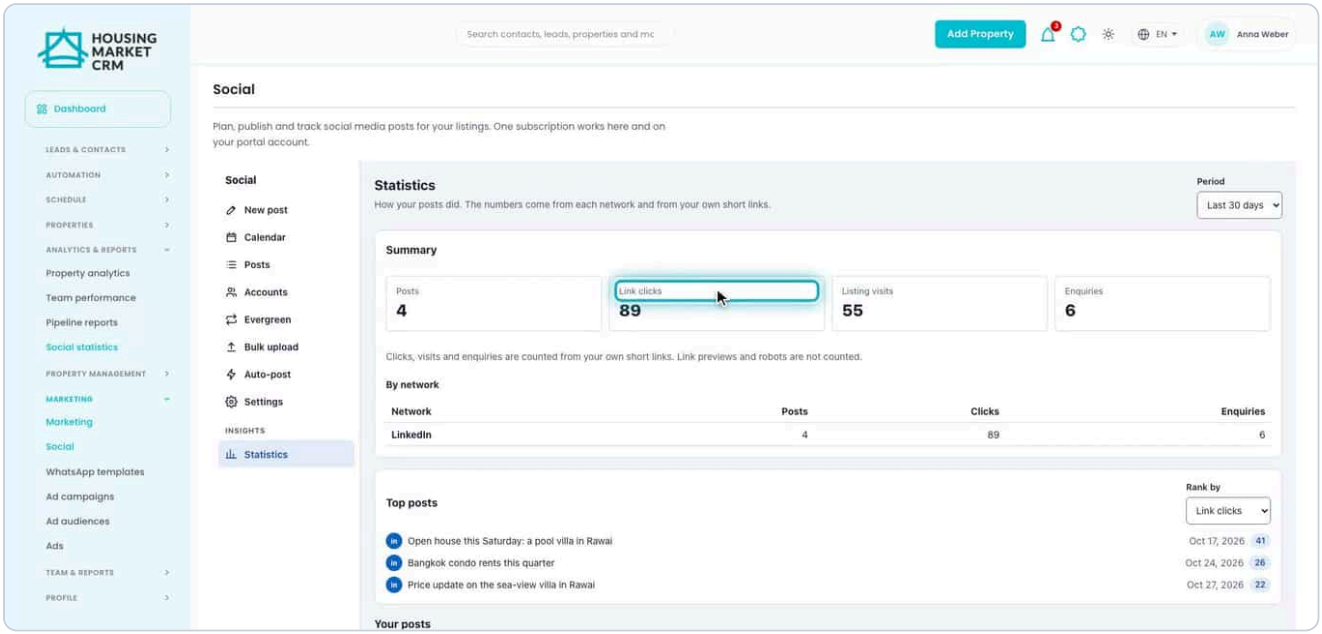
ภาพที่ 52.22 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

23 เปิด สถิติ



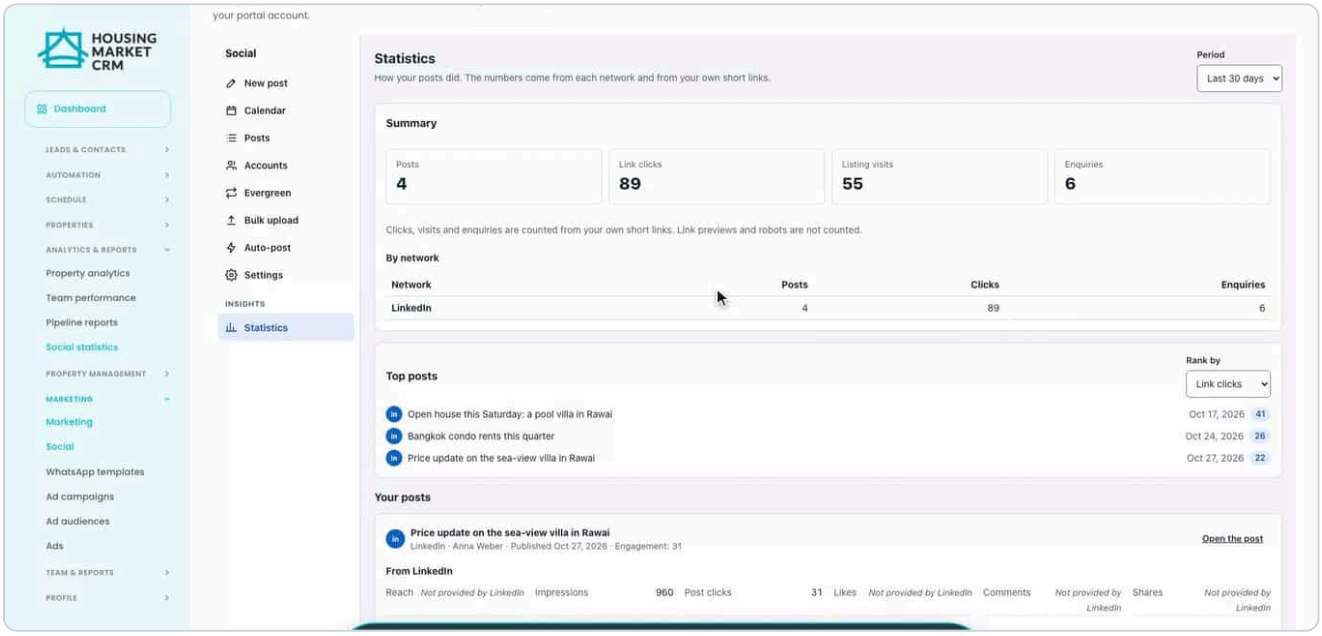
ภาพที่ 52.23 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

24 ดูจำนวนคลิกลิงก์ การเข้าชมประกาศ และการสอบถามของโพสต์คุณ



ภาพที่ 52.24 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

25 โพสต์ยอดนิยม แสดงว่าโพสต์ใดพาผู้คนเข้ามามากที่สุด



ภาพที่ 52.25 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 28 ตุลาคม 2026

ส่วนที่ 7

ดีล เอกสาร และรายงาน

53 การติดตามค่าคอมมิชชัน

54 รายงานไปป์ไลน์

55 เอกสารของลูกค้า

56 ทะเบียนการปฏิบัติตามข้อกำหนด

57 การแจ้งเตือนสัญญาเช่า

58 พอร์ทัลลูกค้า

59 โปรไฟล์และรีวิวของคุณ

53 บทที่ 53

การติดตามค่าคอมมิชชัน

Business | สำหรับผู้จัดการสำนักงาน | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ การบันทึกดีล มูลค่า และค่าคอมมิชชันของดีลเป็นส่วนหนึ่งของ Pro ส่วนการแบ่งค่าคอมมิชชันระหว่างบุคคล การคาดการณ์ และสรุปยอดค่าคอมมิชชันเป็นส่วนหนึ่งของ Business

แต่ละดีลบันทึกอสังหาริมทรัพย์ มูลค่า ค่าคอมมิชชันที่ต้องจ่าย ซึ่งคิดเป็นอัตราร้อยละของมูลค่าหรือเป็นค่าธรรมเนียมคงที่ และวิธีแบ่งค่าคอมมิชชันนั้นระหว่างคนที่ร่วมทำดีล การแบ่งต้องรวมกันได้เท่ากับค่าคอมมิชชันทั้งหมด มิฉะนั้นจะถูกปฏิเสธ และระบุได้เฉพาะเอเจนต์ที่คุณมองเห็นในสำนักงานของคุณอยู่แล้วเท่านั้น คนอื่นนอกจากนั้นจะถูกบันทึกเป็นบุคคลภายนอก

ดีลเคลื่อนผ่าน รอดำเนินการ ปิดได้ ออกใบแจ้งหนี้แล้ว และ ชำระแล้ว หรือถูกทำเครื่องหมายว่า ไม่สำเร็จ สำนักงานจึงตอบได้ว่าแต่ละคนได้รับเท่าไรและเมื่อใด ไม่มีสิ่งใดย้ายออกจาก ชำระแล้ว และดีลที่ไม่สำเร็จย้ายกลับไปที่ รอดำเนินการ ได้หากกลับมามีความหวังอีกครั้ง

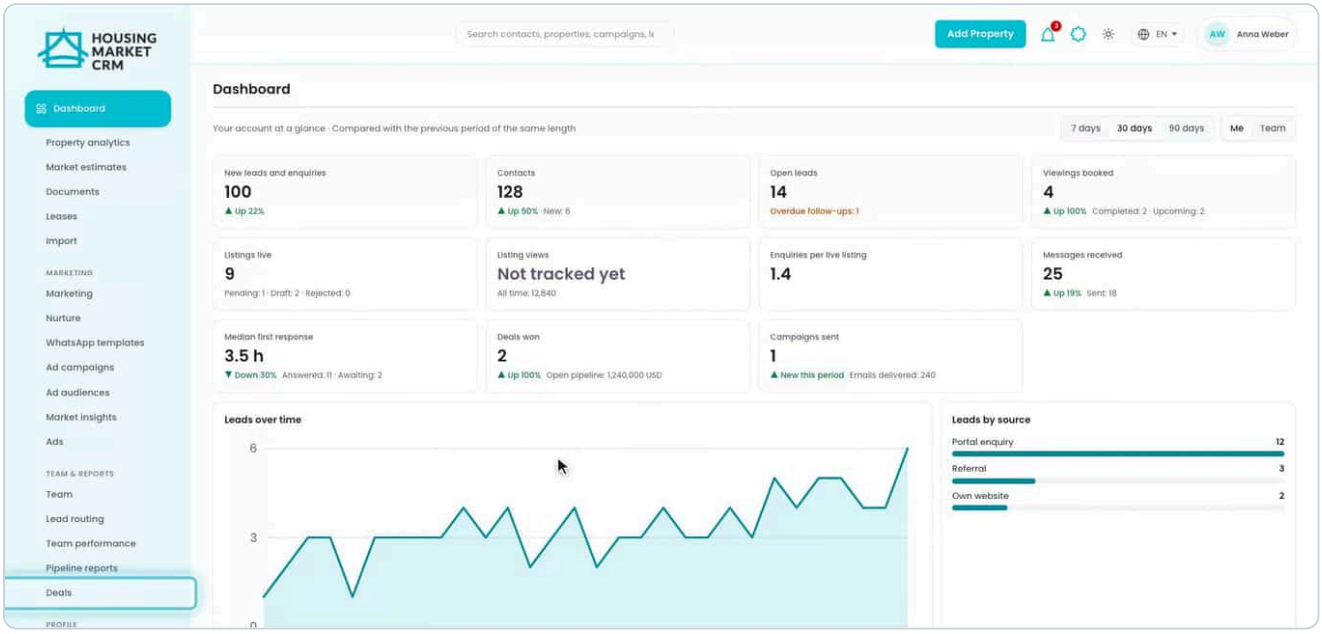
การคาดการณ์ไปป์ไลน์สร้างจากดีลที่ยังเปิดอยู่และวันที่คาดว่าจะปิด ระบบคำนวณใหม่ทุกครั้งที่คุณเปิดดู ดีลที่ปิดไปเมื่อนาทีที่แล้วจึงแสดงผลทันที ไม่ต้องรอการอัปเดตข้ามคืน แต่ละสกุลเงินถูกคาดการณ์แยกกันและไม่นำไปรวมกับสกุลอื่น

การบันทึกดีลและดูแลจนปิดการขายเป็นส่วนหนึ่งของ Pro และ Business ส่วนการแบ่งค่าคอมมิชชัน แท็บ การคาดการณ์ และแท็บ สรุปยอด เป็นส่วนหนึ่งของ Business ดู "เปลี่ยนลีดให้เป็นดีลได้อย่างไร" และ "ออกใบแจ้งหนี้ให้ดีลอย่างไร และใครได้รับเท่าไร"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ติดตามค่าคอมมิชชันและคาดการณ์ไปป์ไลน์ได้ไหม**

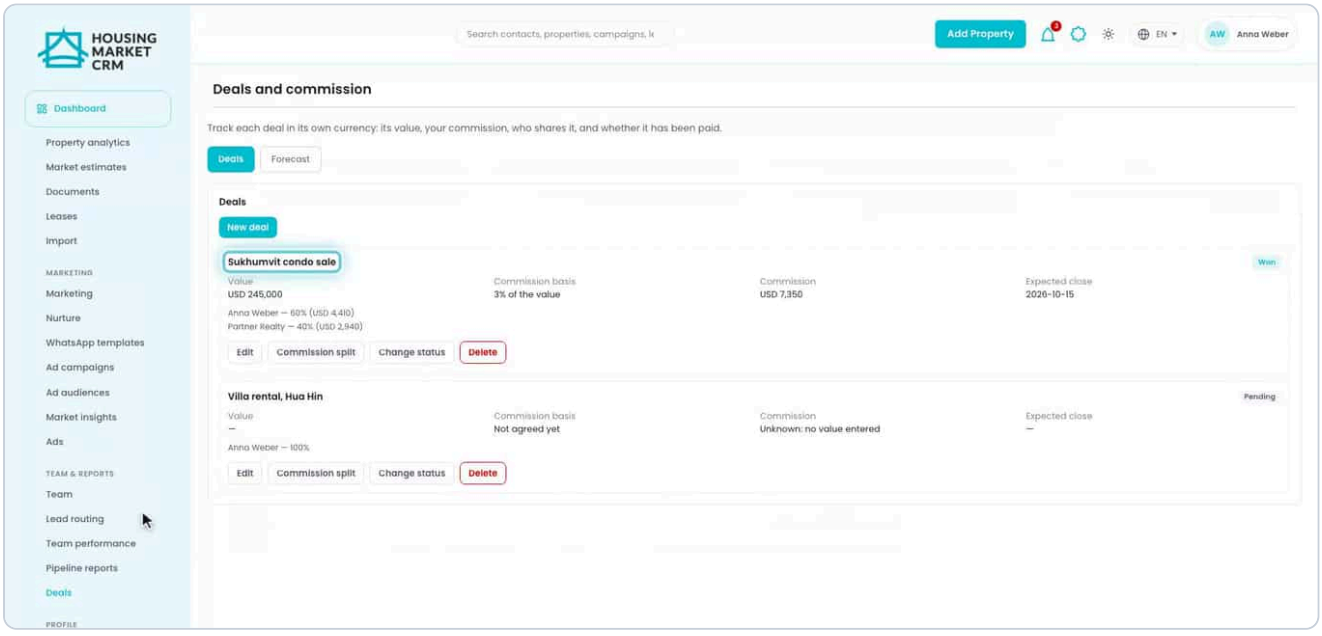
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



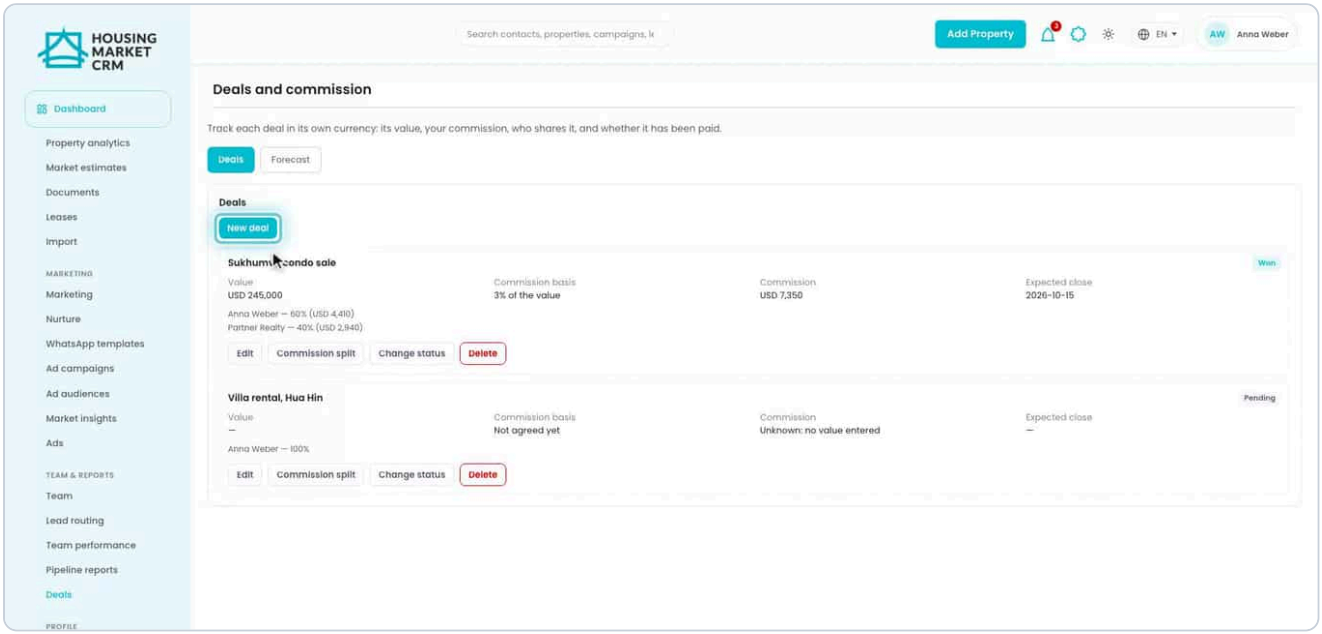
ภาพที่ 53.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Deals ในเมนูด้านซ้าย



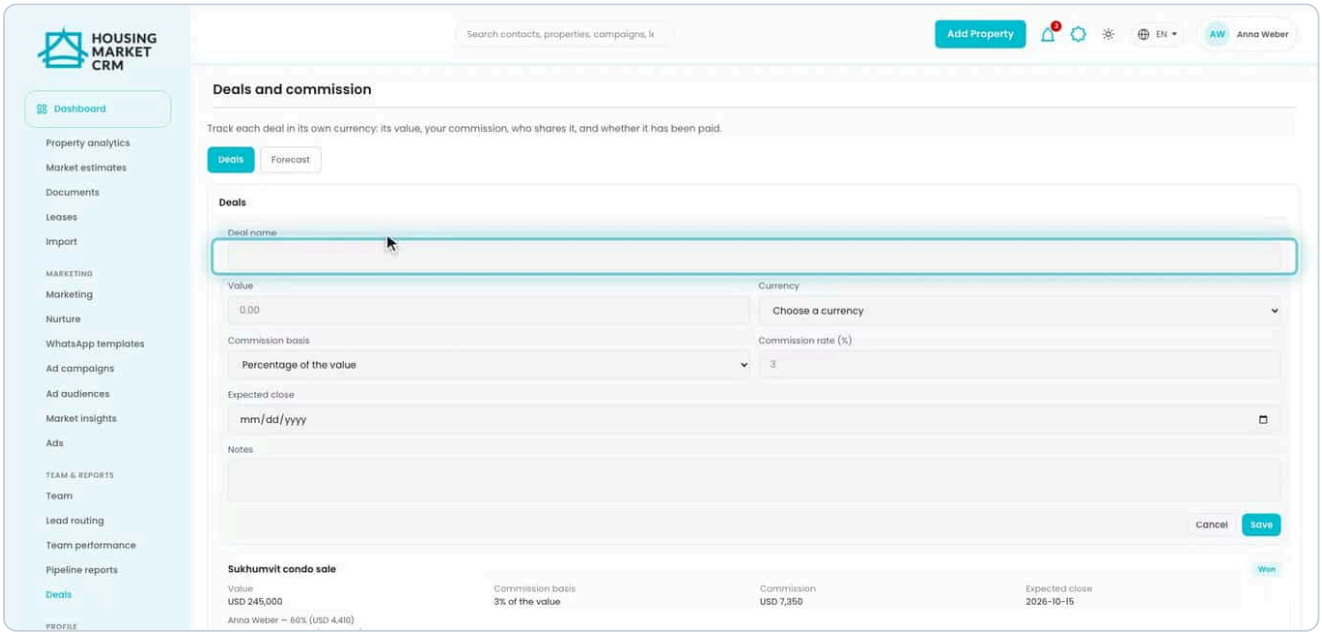
ภาพที่ 53.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 แต่ละดีลแสดงมูลค่า ค่าคอมมิชชัน และการแบ่ง



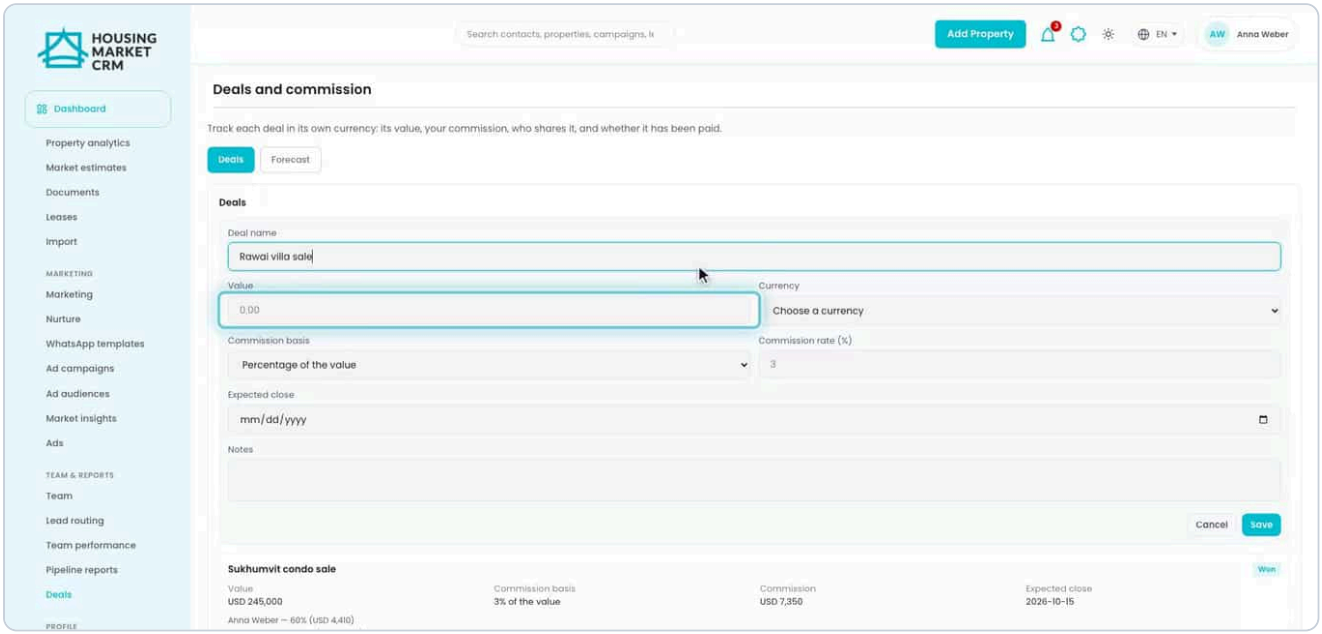
ภาพที่ 53.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 คลิก New deal



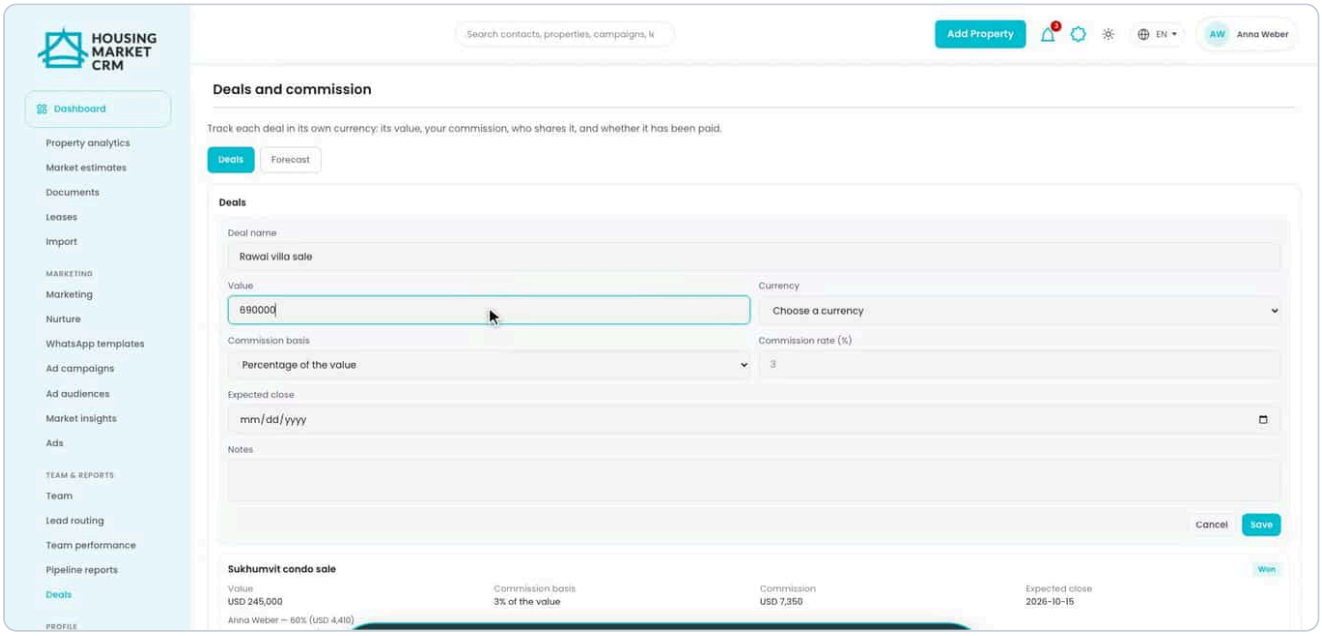
ภาพที่ 53.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 ตั้งชื่อดีล



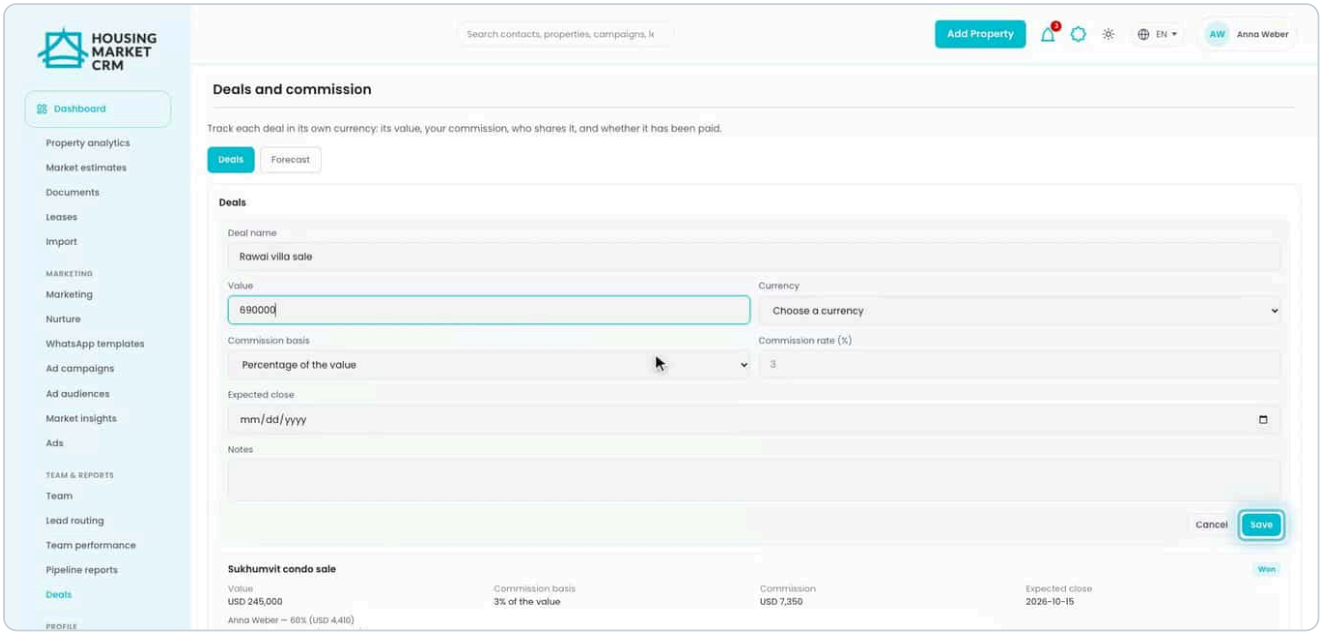
ภาพที่ 53.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 กรอกมูลค่า



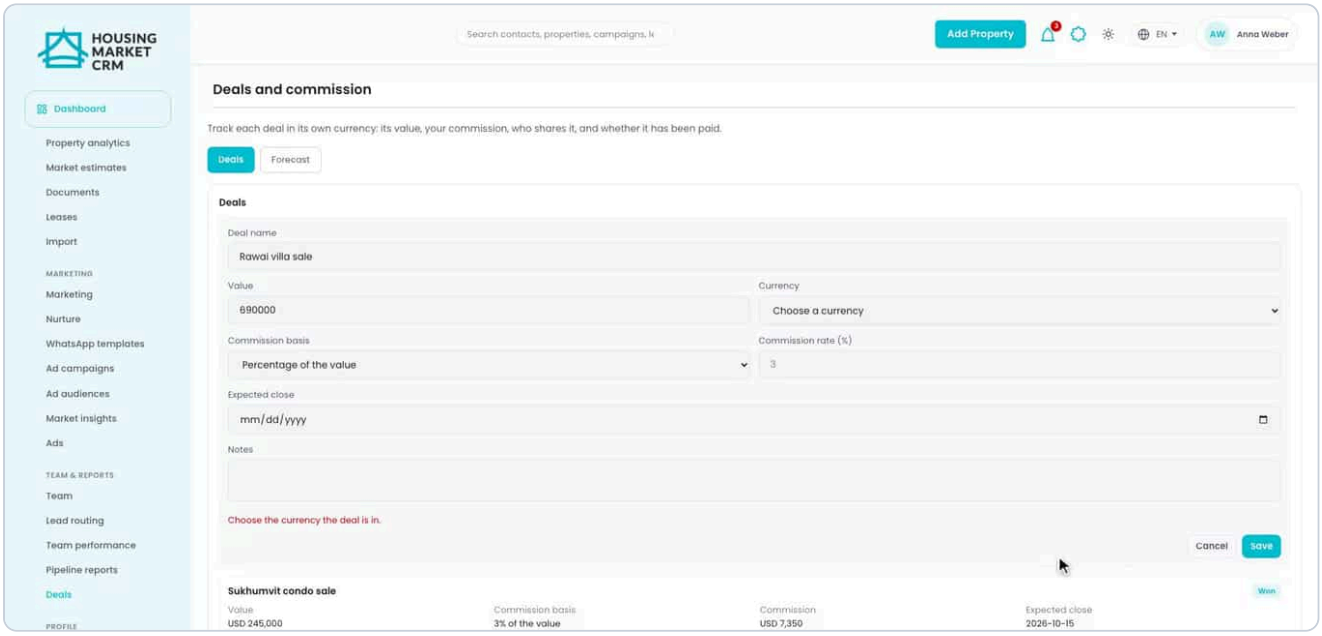
ภาพที่ 53.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 กำหนดสกุลเงิน เกณฑ์ค่าคอมมิชชัน และวันที่คาดว่าจะปิด



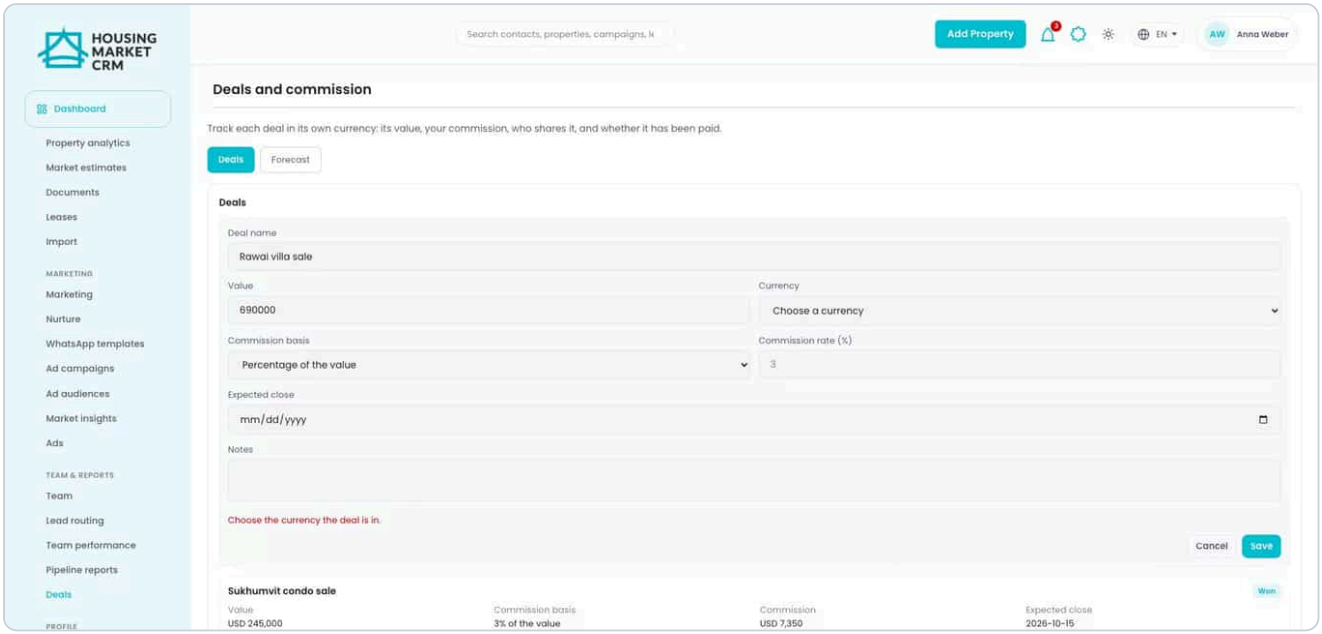
ภาพที่ 53.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 บันทึกดีล



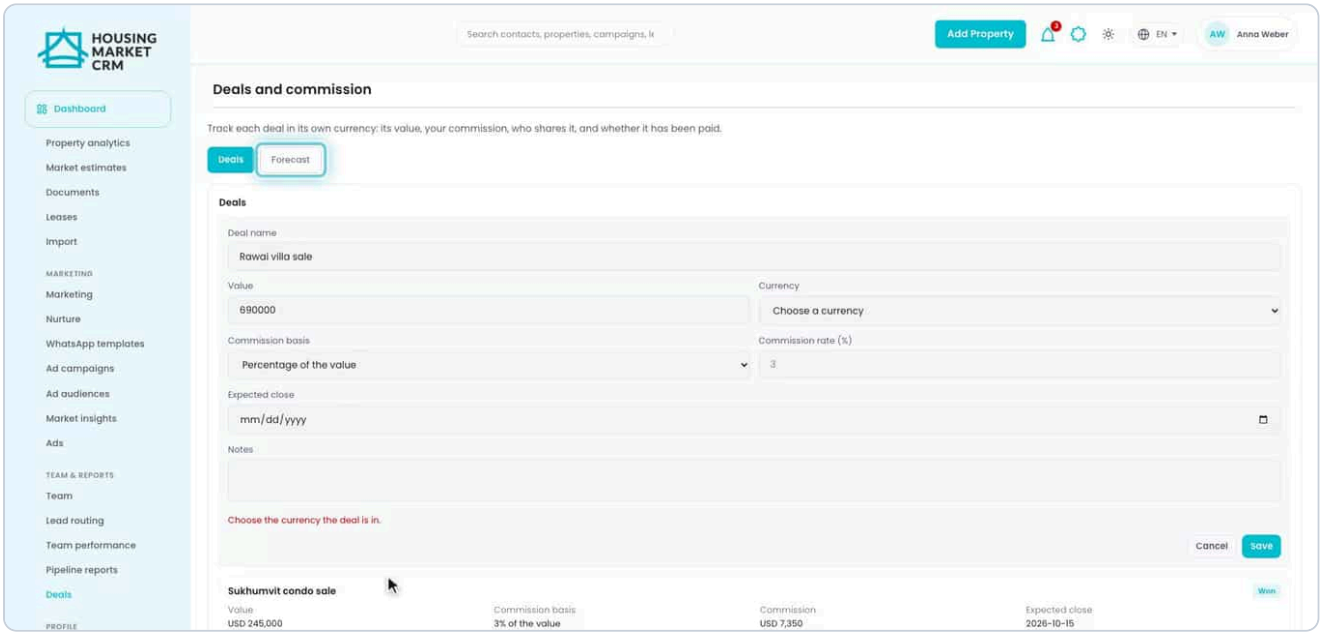
ภาพที่ 53.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 ใช้ Commission split เพื่อแบ่งกับผู้อื่น



ภาพที่ 53.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 เปลี่ยนสถานะเมื่อดีลคืบหน้า



ภาพที่ 53.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

11 เปิด Forecast เพื่อดูว่าดีลใดจะปิดได้ และเมื่อใด



ภาพที่ 53.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

เปลี่ยนลีดให้เป็นดีลได้อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-turn-a-lead-into-a-deal
ออกใบแจ้งหนี้ให้ดีลอย่างไร และใครได้รับเท่าไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-invoice-a-deal-and-who-is-owed-what
รายการขั้นตอนบนดีลคืออะไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-is-the-checklist-on-a-deal

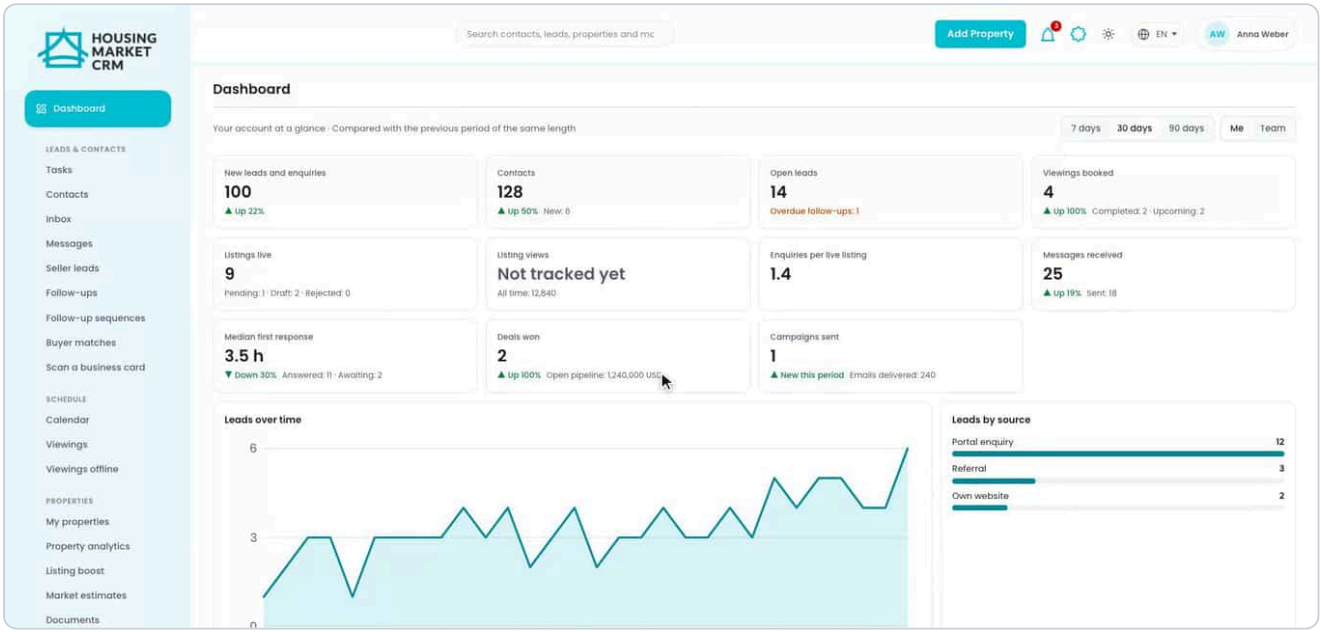
54 บทที่ 54

รายงานไปป์ไลน์

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

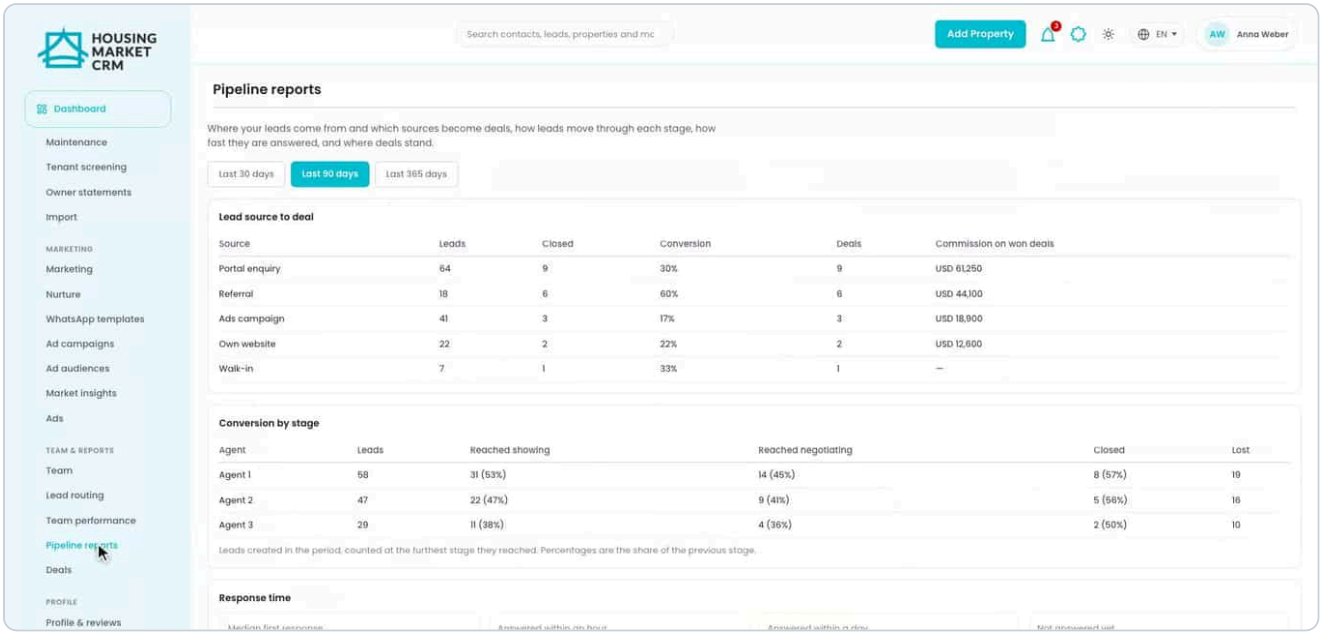
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



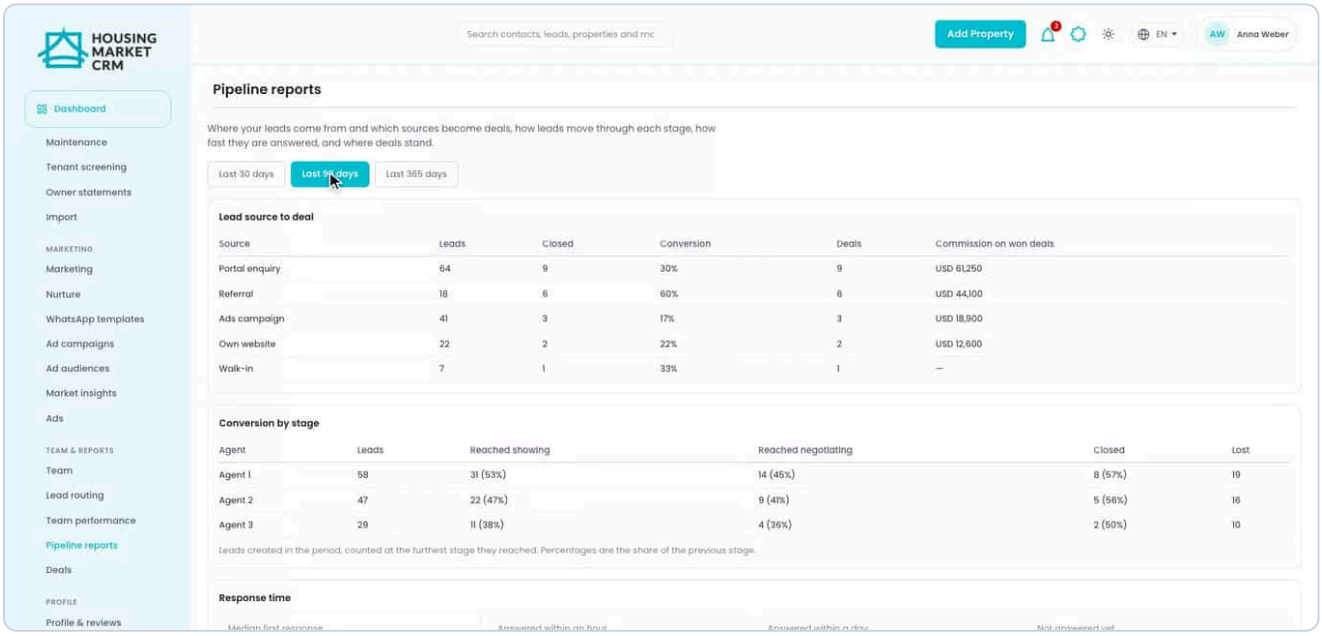
ภาพที่ 54.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก รายงานไปป์ไลน์ ในเมนูด้านซ้าย



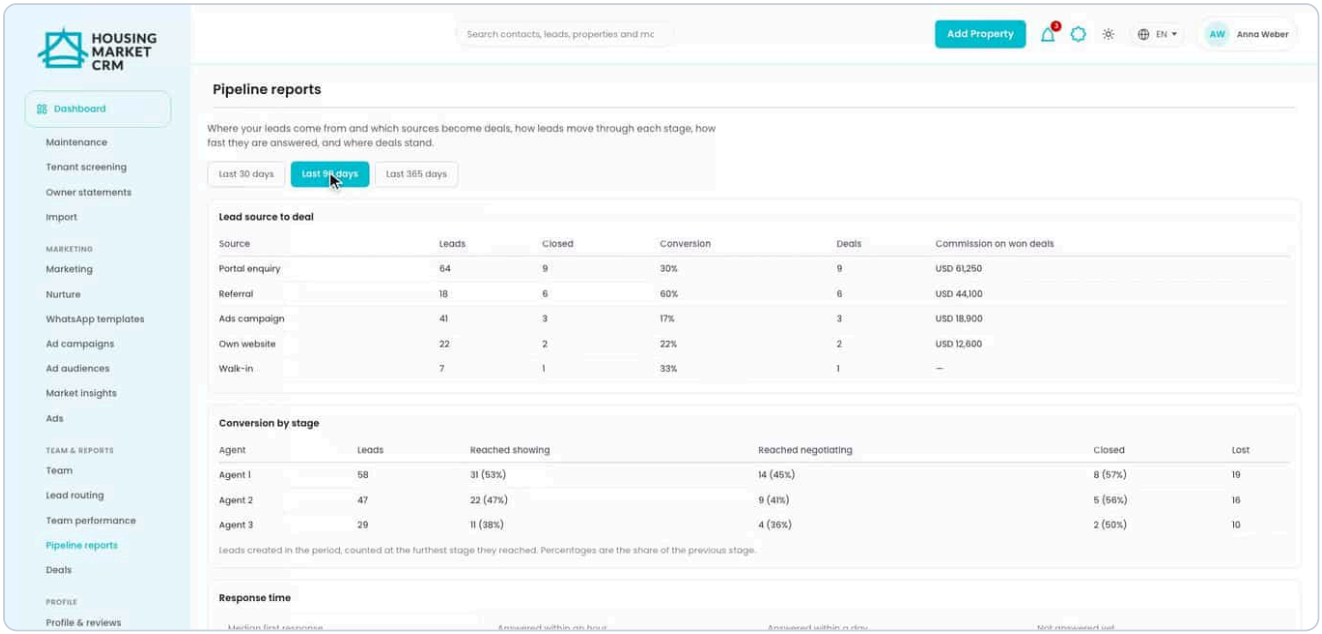
ภาพที่ 54.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 ข้อมูลหนึ่งเดือนส่วนใหญ่เป็นสัญญาณรบกวน — ใช้ 90 วัน



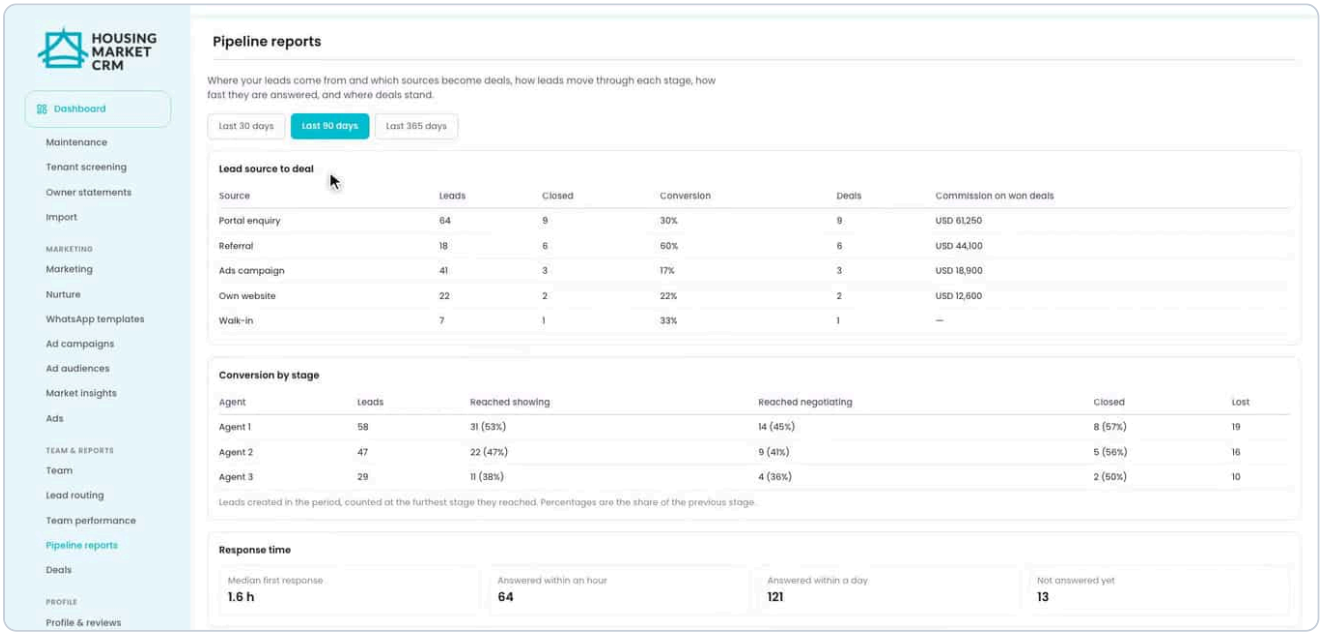
ภาพที่ 54.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 ไม่ใช่จำนวนลูกค้าเป้าหมาย — แหล่งที่มาใดกลายเป็นดีล



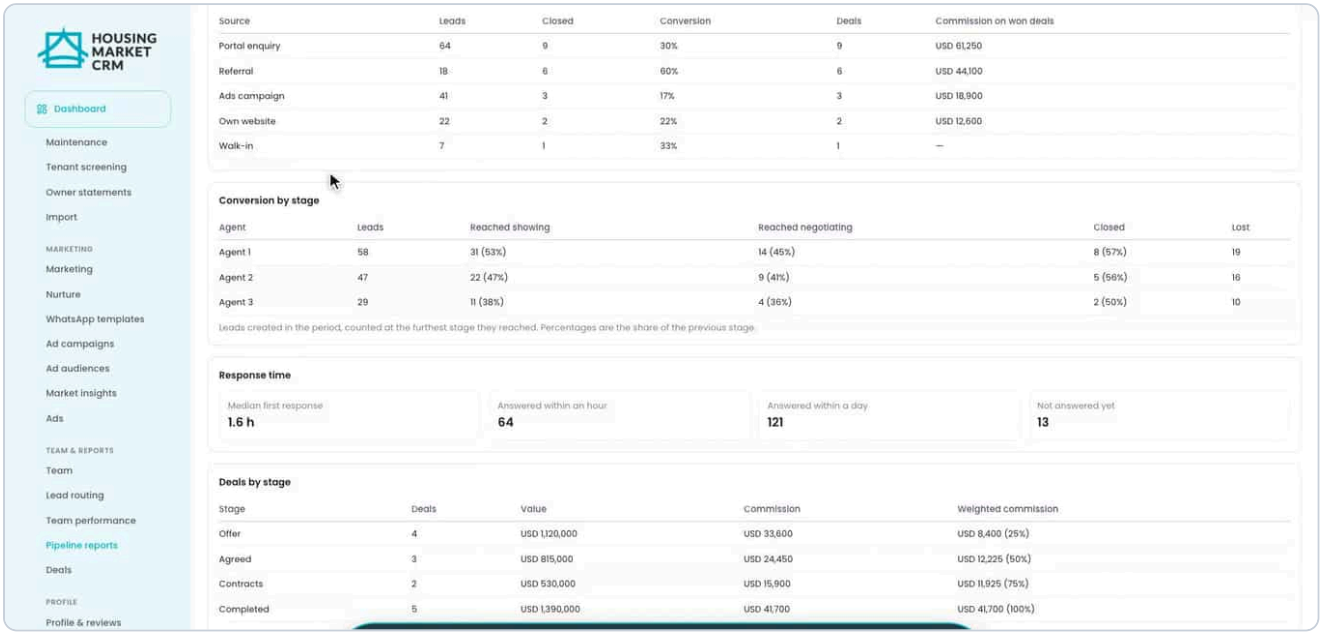
ภาพที่ 54.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 อัตราการเปลี่ยนเป็นดีลตามขั้น: จุดที่บอร์ดหยุดเคลื่อน



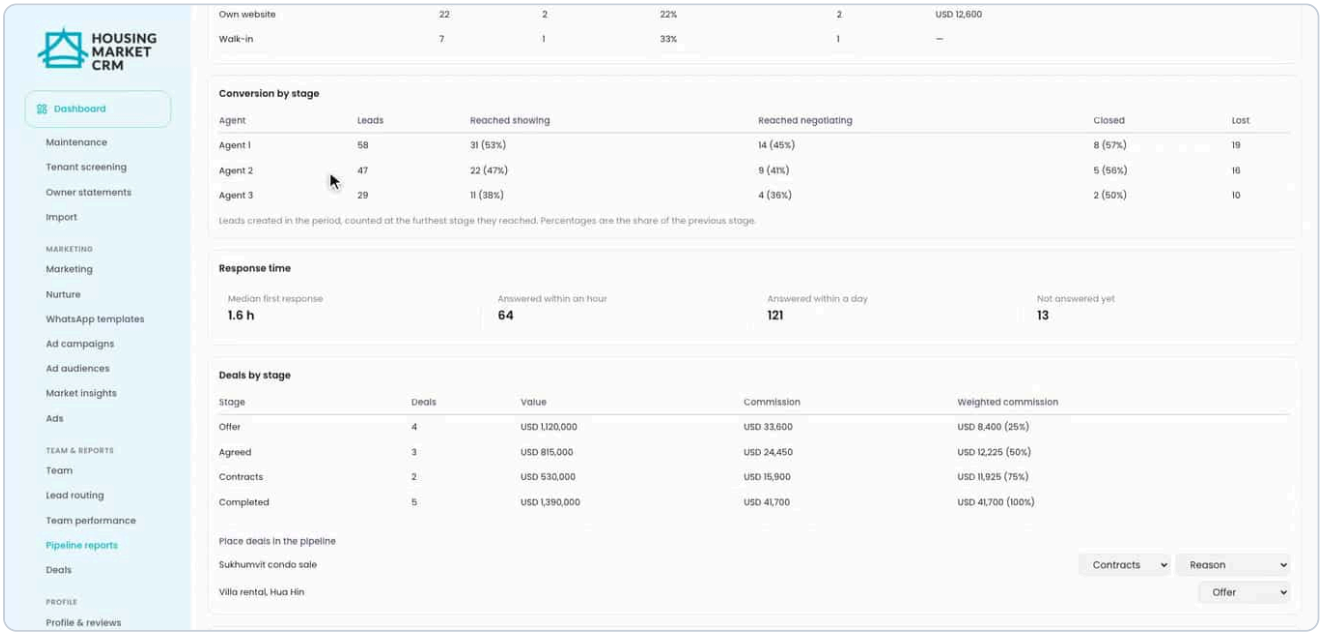
ภาพที่ 54.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 เวลาตอบกลับ — ตัวเลขเดียวที่เปลี่ยนได้ในสัปดาห์นี้



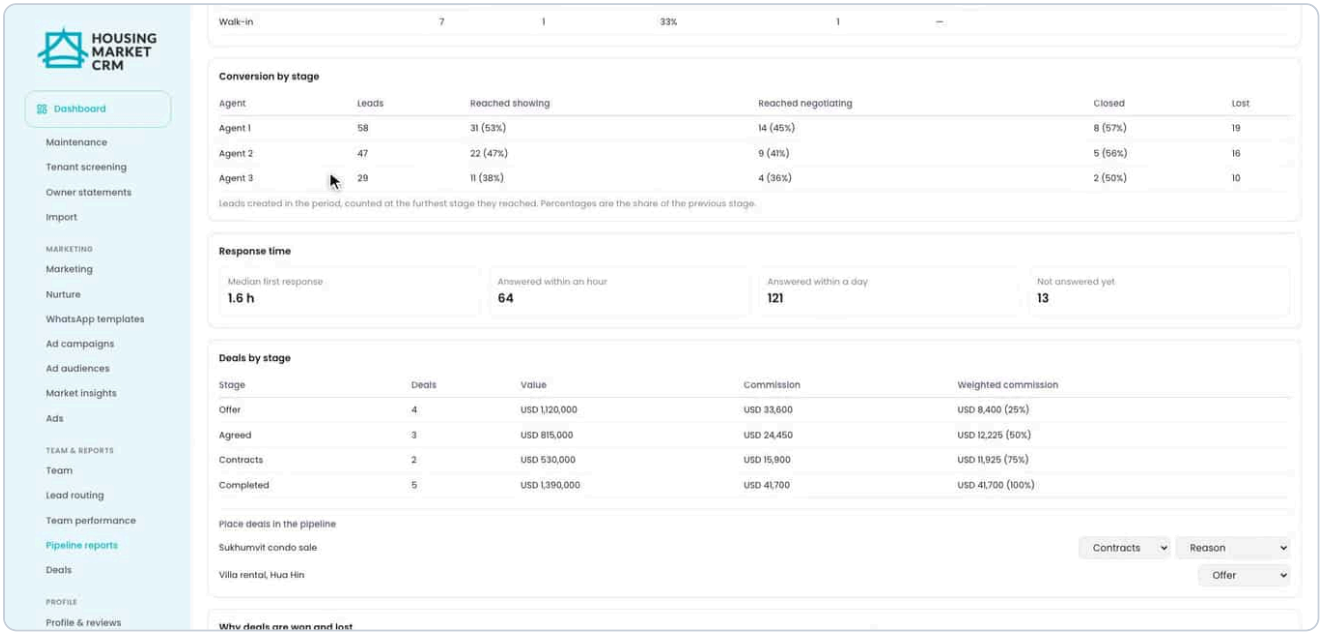
ภาพที่ 54.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 ดีลตามขั้น: เงินอยู่ที่จุดใด



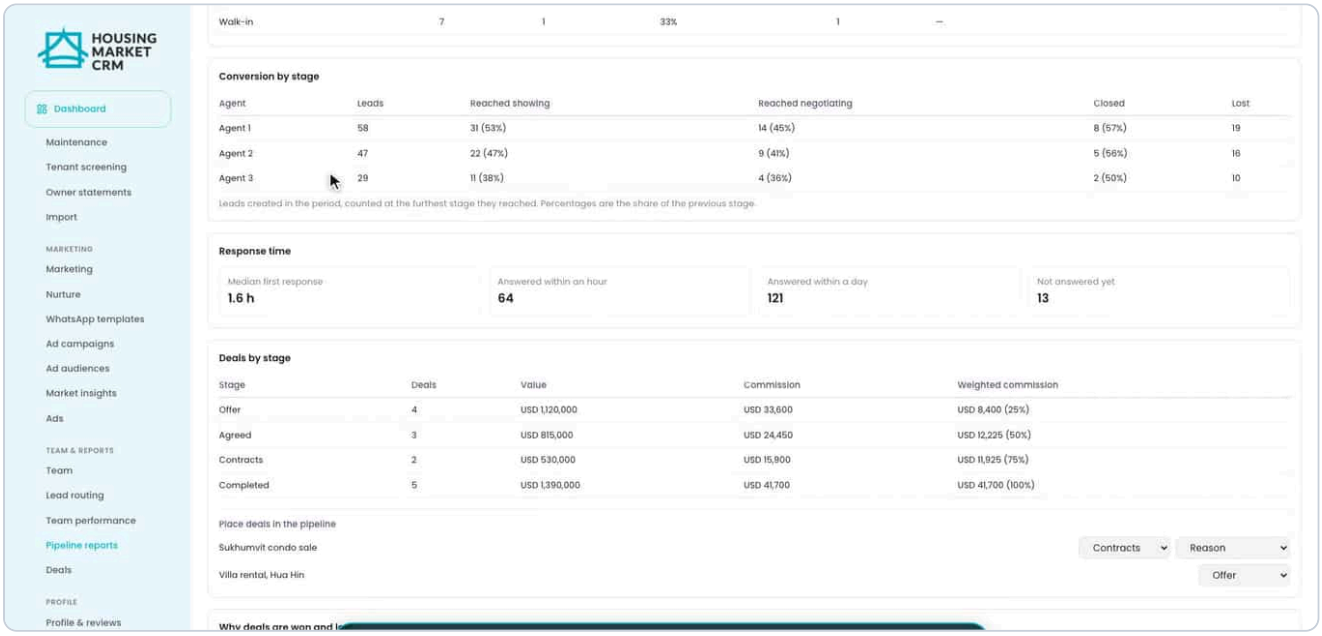
ภาพที่ 54.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 และเหตุใดดีลจึงชนะและแพ้



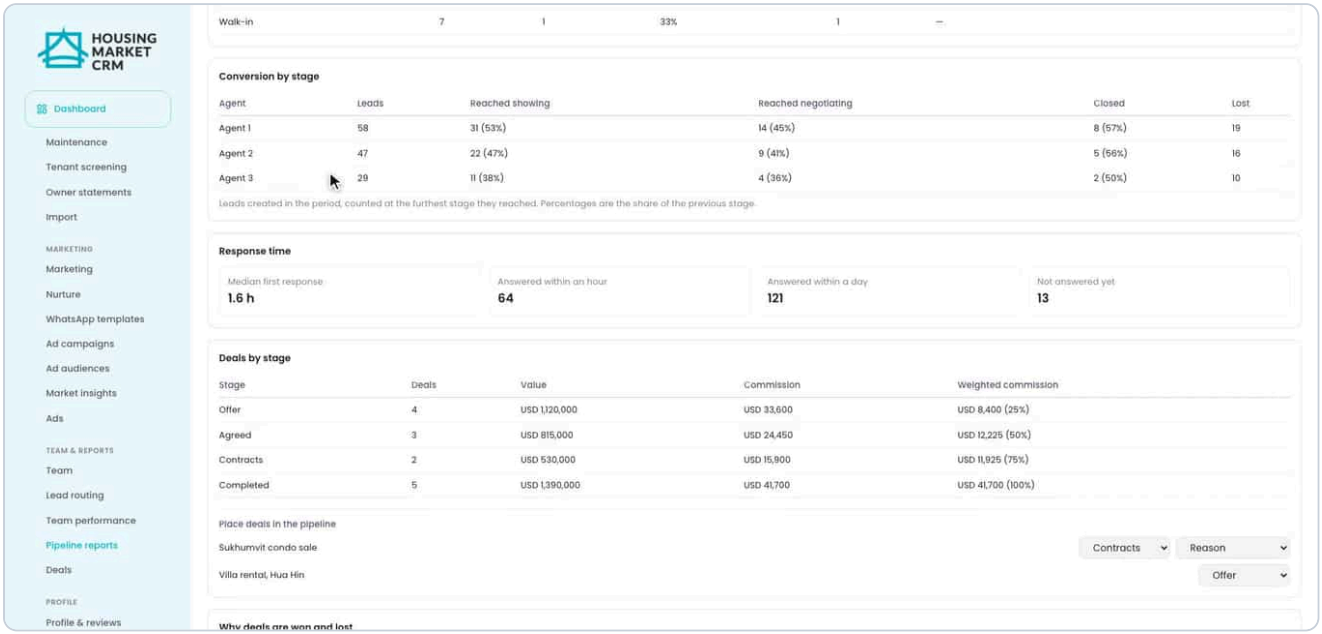
ภาพที่ 54.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 แหล่งที่มาที่ส่งการสอบถามมาร้อยรายการแต่ไม่มีผู้ซื้อคือต้นทุนที่สูญเปล่า



ภาพที่ 54.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

10 เวลาตอบกลับคือตัวที่คุณเปลี่ยนได้ในสัปดาห์นี้



ภาพที่ 54.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ติดตามผลงานของฉันได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-monitor-my-performance
ติดตามค่าคอมมิชชันและคาดการณ์ไปป์ไลน์ได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/can-i-track-commission-and-forecast-my-pipeline

55 บทที่ 55

เอกสารของลูกค้า

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ทุกแพ็กเกจมีคลังเอกสารบนรายชื่อติดต่อและประกาศ พร้อมการแจ้งเตือนก่อนหมดอายุ Pro เพิ่มสัญญาจากเทมเพลตของคุณ — ลงนามบนหน้าจอ หรือส่งไปให้ผู้ที่ไม่มีบัญชี CRM ลงนามจากระยะไกล — และบันทึกสัญญาเช่าที่เตือนคุณก่อนสัญญาเช่าสิ้นสุด

คลังเอกสาร

เก็บเอกสารไว้กับรายชื่อติดต่อ ประกาศ หรือสัญญาเช่า พร้อมวันหมดอายุหากมี แล้ว CRM จะเตือนคุณก่อนวันนั้นจะถึง นายหน้าจัดเก็บเอกสารได้ การลบต้องใช้ผู้จัดการที่มีสิทธิ์ และเอกสารที่ลงนามแล้วไม่มีใครลบได้เลย

สัญญา ในแพ็กเกจ Pro

สร้างสัญญาจากเทมเพลตของคุณเองแล้วให้ลงนามบนหน้าจอ ลายมือชื่อแต่ละรายการผูกกับข้อความที่แสดงให้ผู้ลงนามเห็นตรงตามนั้น และเมื่อมีลายมือชื่อแรกอยู่บนสัญญาแล้ว ข้อความจะแก้ไขไม่ได้อีก ทุกคนจึงลงนามในเอกสารฉบับเดียวกัน

สัญญาส่งไปให้ลงนามจากระยะไกลได้ด้วย แต่ละฝ่ายจะได้รับลิงก์ส่วนตัวทางอีเมลที่ไม่ต้องมีบัญชีและไม่ต้องใช้รหัสผ่าน และลงนามในเบราว์เซอร์ของตัวเอง ลายมือชื่อผูกกับข้อความเดียวกันด้วยวิธีเดียวกัน ดู "ส่งเอกสารไปให้ลงนามจากระยะไกลอย่างไร"

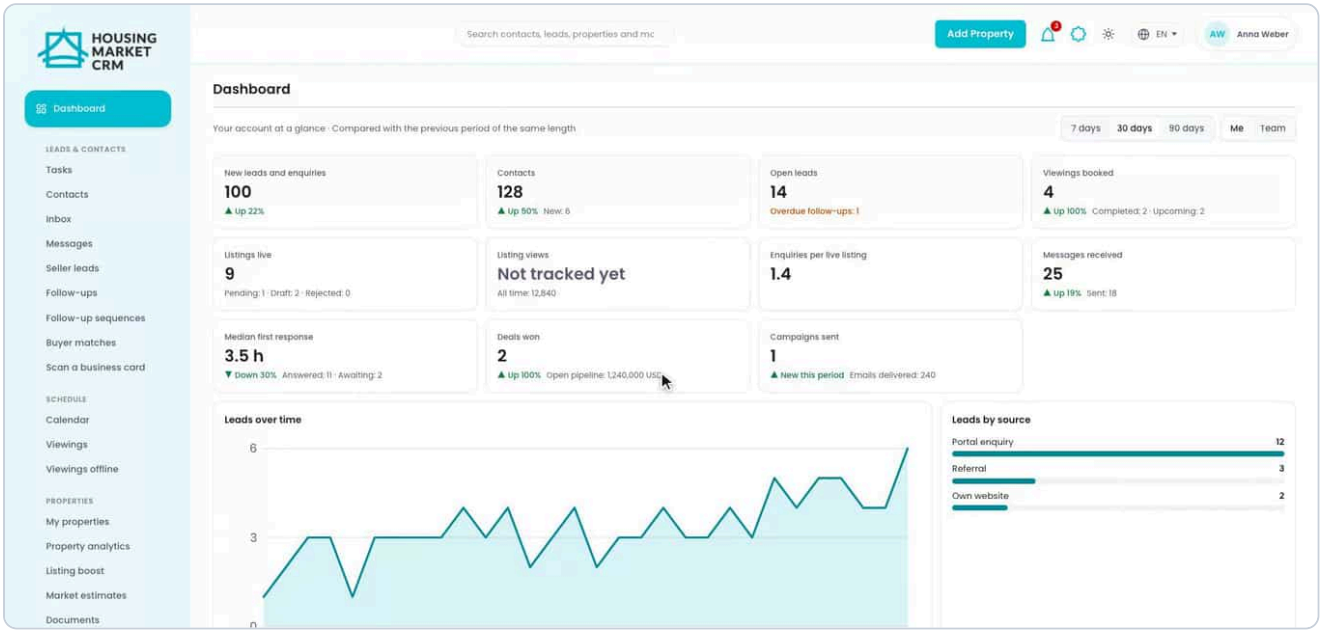
สัญญาเช่า ในแพ็กเกจ Pro

บันทึกสิ่งที่ผู้ให้เช่าและผู้เช่าตกลงกัน และทำเครื่องหมายสถานะด้วยตัวคุณเอง เมื่อสัญญาเช่าที่มีผลบังคับใกล้สิ้นสุด CRM จะสร้างลูกค้าเป้าหมายรายใหม่สำหรับผู้เช่าที่กำลังจะหาที่พักใหม่ และงานติดตามเพื่อถามผู้ให้เช่าว่าจะลงประกาศใหม่หรือไม่ ค่าเช่าและเงินประกันถูกบันทึกไว้เพื่ออ้างอิงเท่านั้น CRM ไม่เคยเรียกเก็บหรือแปลงค่าเงิน

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **เอกสาร สัญญา และสัญญาเช่าทำงานอย่างไร**

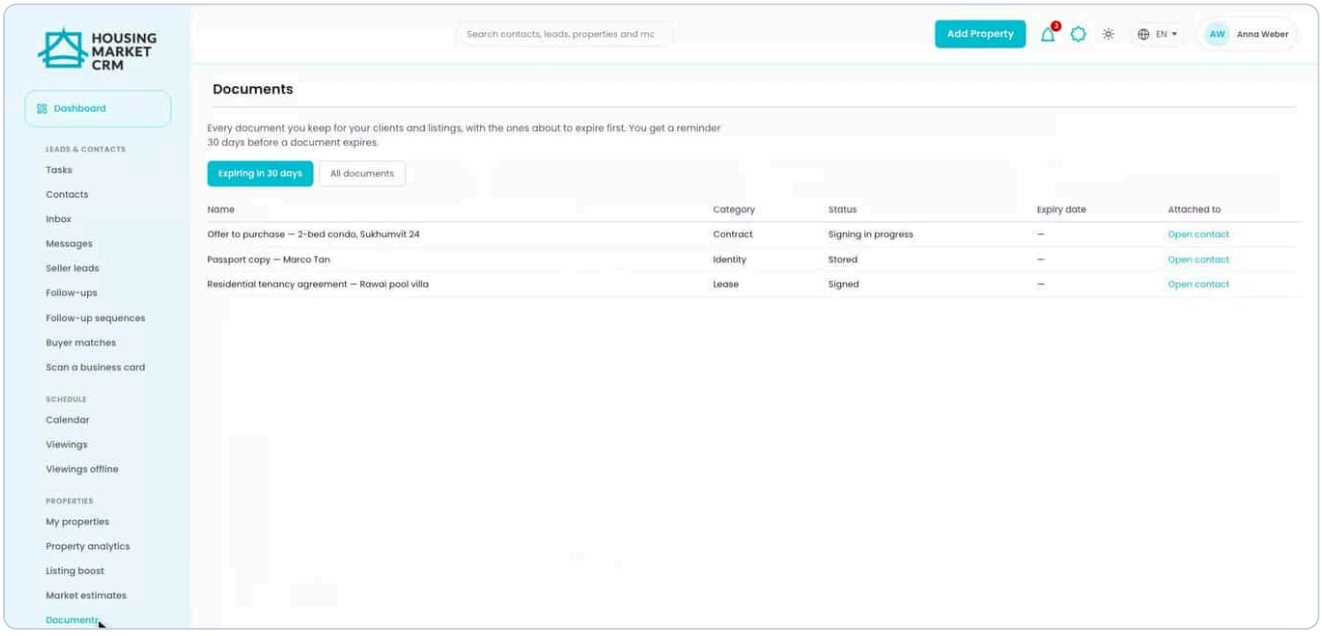
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



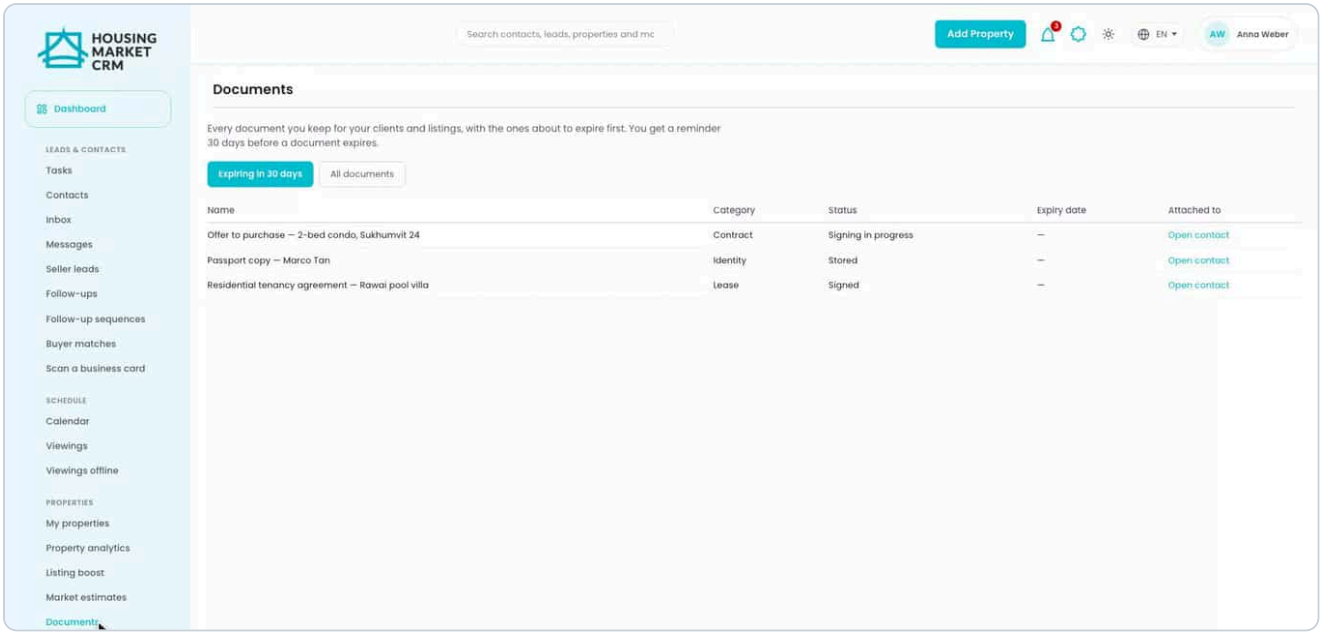
ภาพที่ 55.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก เอกสาร ในเมนูด้านซ้าย



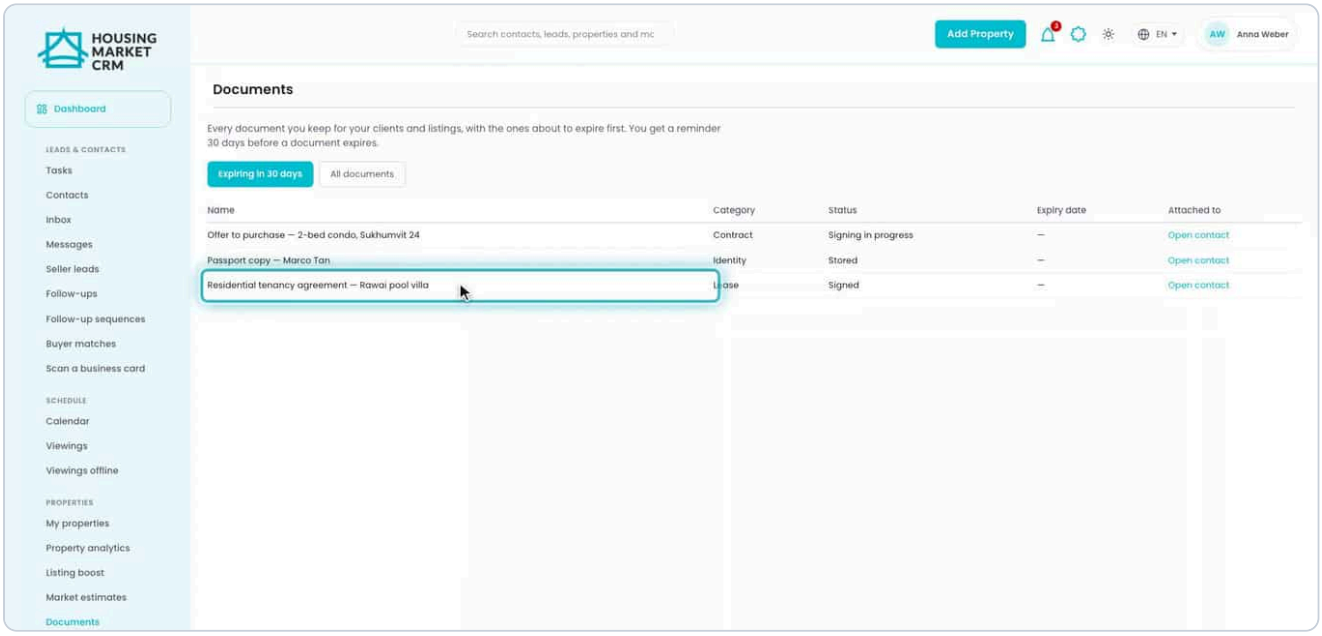
ภาพที่ 55.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 ทุกอย่างที่คุณเก็บไว้สำหรับลูกค้าหรือประกาศ



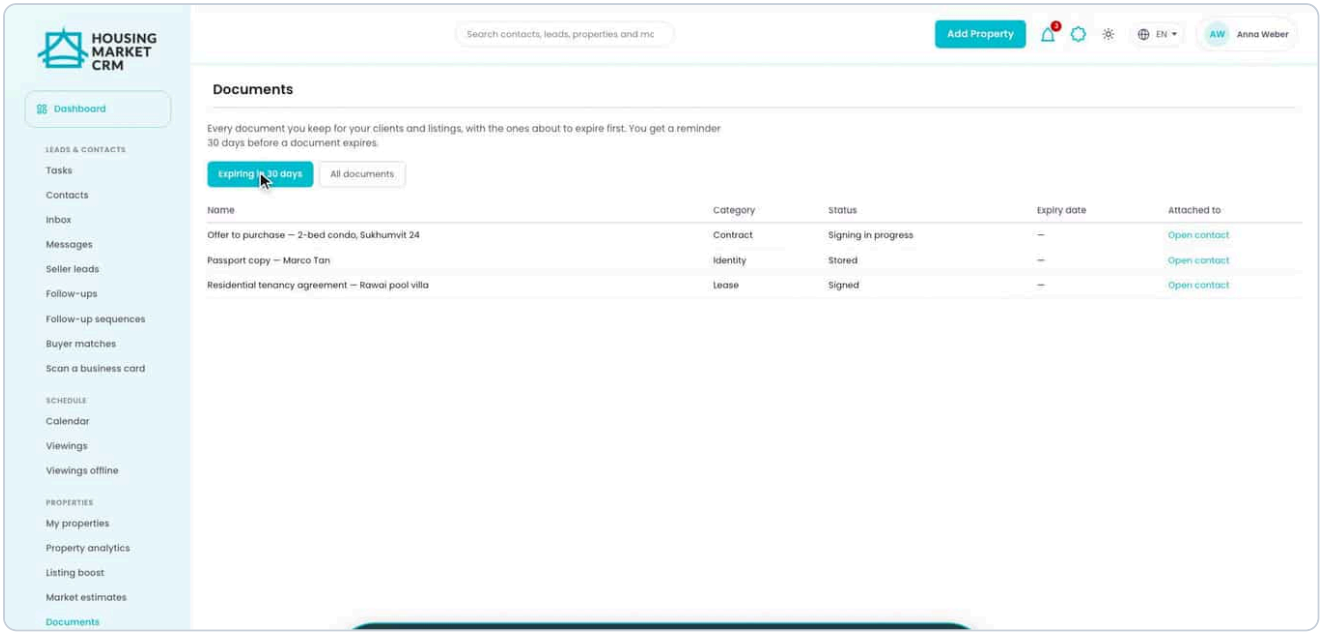
ภาพที่ 55.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 แต่ละแถวบอกว่าเอกสารแนบอยู่กับสิ่งใด



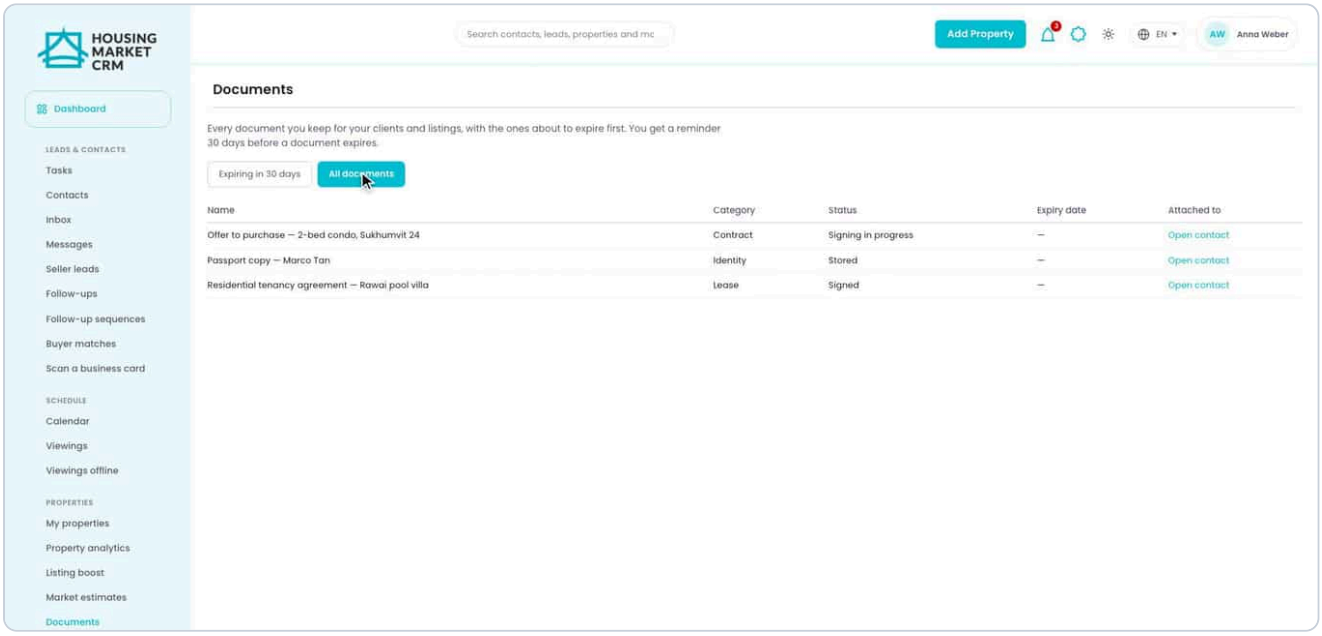
ภาพที่ 55.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 หมดอายุใน 30 วัน และคุณจะได้รับแจ้งเตือนก่อนสิ้นผล



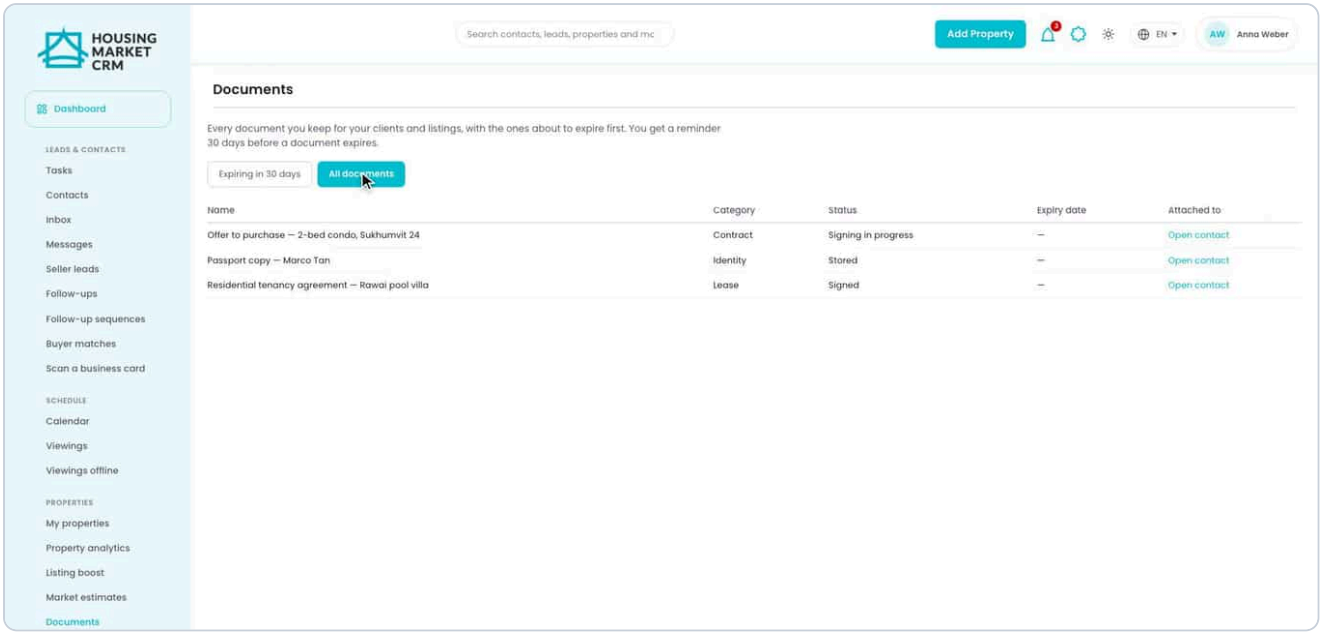
ภาพที่ 55.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 กลับไปที่ เอกสารทั้งหมด



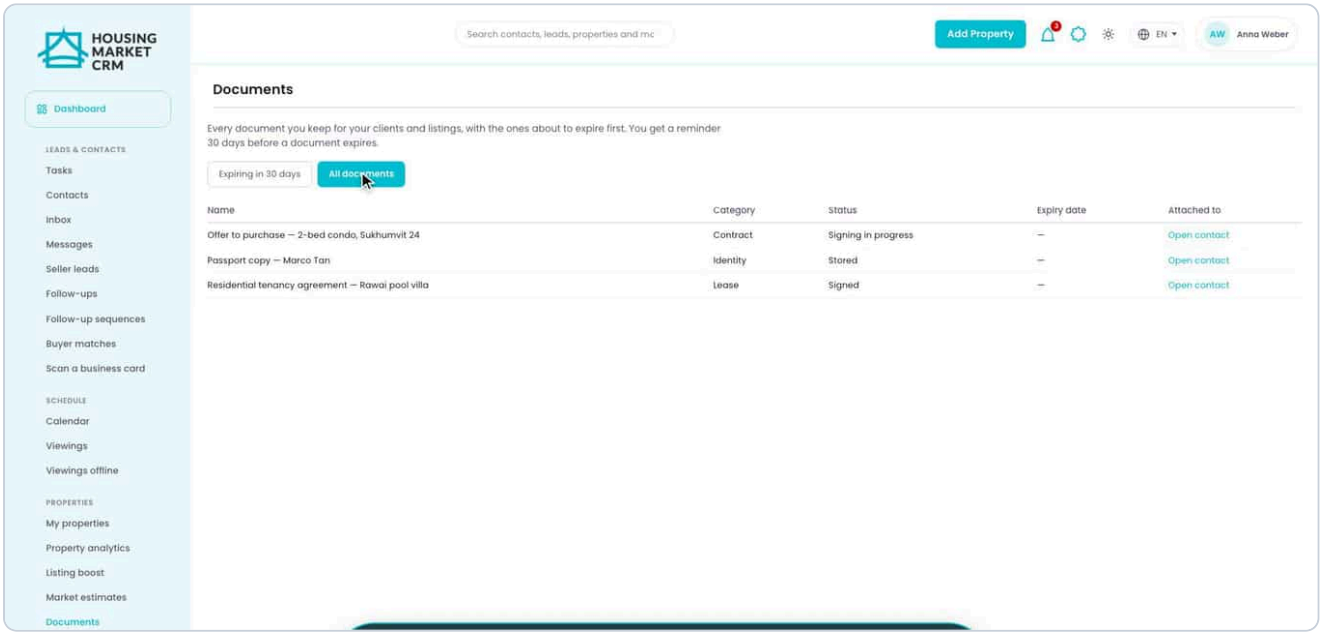
ภาพที่ 55.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 สัญญาสร้างจากเทมเพลต แล้วจึงลงนาม



ภาพที่ 55.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 การลงนามแบบพบหน้าใช้เมื่อลูกค้าอยู่ตรงหน้าคุณ



ภาพที่ 55.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

ควรรู้

เคล็ดลับ

เปิดสัญญาแล้วส่งไปให้ลงนาม แต่ละฝ่ายจะได้รับลิงก์ส่วนตัวทางอีเมล ซึ่งไม่ต้องมีบัญชีและไม่ต้องใช้รหัสผ่าน และหมดอายุหลังสิบสี่วัน เขาวาดหรือพิมพ์ลายมือชื่อ และลายมือชื่อผูกกับข้อความที่เขาได้เห็นตรงตามนั้น นี่เป็นส่วนหนึ่งของ Pro

ศูนย์ช่วยเหลือ: ส่งเอกสารไปให้ลงนามจากระยะไกลอย่างไร

56 บทที่ 56

ทะเบียนการปฏิบัติตามข้อกำหนด

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

รายการเดียวที่รวมทุกสิ่งที่สำนักงานของคุณถืออยู่และมีวันหมดอายุ ได้แก่ ใบรับรอง ใบอนุญาต ใบยินยอม ประกันภัย และเอกสารประจำตัว พร้อมบอกว่าอะไรหมดอายุแล้วและอะไรจะหมดอายุภายใน 30 วัน ตัวหน้าเป็นส่วนหนึ่งของ Business ส่วนการแจ้งเตือนไม่ใช่

เลือก การกำกับดูแล ในเมนู ภายใต้ อสังหาริมทรัพย์ ทะเบียนนี้ตอบคำถามเดียว คือสำนักงานของคุณมีอะไรที่จะหมดอายุและหมดอายุเมื่อใด ไว้ในรายการเดียว แทนที่จะปล่อยให้ขึ้นอยู่กับว่าใครจำได้

ทะเบียนแสดงอะไรบ้าง

เป็นมุมมองของเอกสารที่คุณเก็บไว้ใน CRM อยู่แล้ว ไม่ใช่ที่เก็บเอกสารแห่งที่สอง เอกสารทุกฉบับที่มีวันหมดอายุและเป็นใบรับรอง ใบอนุญาต ใบยินยอม กรมธรรม์ประกันภัย หรือเอกสารประจำตัว จะปรากฏที่นี่ โดยเรียงฉบับที่หมดอายุเร็วที่สุดขึ้นก่อน ส่วนเอกสารที่ไม่มีวันหมดอายุจะไม่ปรากฏ เพราะทะเบียนนี้ว่าด้วยวันที่ เอกสารที่ไม่มีวันหมดอายุจึงไม่มีอะไรจะบอกทะเบียนนี้

แต่ละแถวแสดงเอกสาร ประเภทของเอกสาร วันที่หมดอายุ และสถานะ ได้แก่ หมดอายุ ใกล้หมดอายุ หรือ ยังไม่หมดอายุ เหนือรายการมีตัวนับว่ามีกี่ฉบับที่หมดอายุไปแล้ว และกี่ฉบับที่จะหมดอายุภายใน 30 วันข้างหน้า ไม่มีสิ่งใดถูกเก็บไว้ว่า "หมดอายุ" ระบบคำนวณใหม่ทุกครั้งที่คุณเปิดหน้านี้ เพราะการหมดอายุเป็นข้อเท็จจริงเกี่ยวกับวันนี้ ไม่ใช่เกี่ยวกับครั้งสุดท้ายที่งานเบื้องหลังทำงาน

วันที่พิมพ์ตามที่จัดเก็บไว้ทุกประการ โดยขึ้นต้นด้วยปี ใบอนุญาตที่หมดอายุวันที่ 1 มีนาคม จึงไม่มีทางถูกอ่านเป็นวันที่ 3 มกราคม ซึ่งเป็นสิ่งที่เกิดขึ้นเมื่อสำนักงานสองแห่งเขียนวันเดียวกันด้วยรูปแบบสองแบบ

การเพิ่มรายการเข้าทะเบียน

ที่นี่ไม่มีอะไรให้เพิ่ม และไม่มีอะไรให้แก้ไข เอกสารเข้าสู่ทะเบียนด้วยการมีวันหมดอายุ ซึ่งคุณกำหนดตรงที่อัปโหลดเอกสารนั้น ไม่ว่าจะบนผู้ติดต่อ ประกาศ สัญญาเช่า หรือดีล ใส่ วันหมดอายุ ที่นั่นแล้วเอกสารจะปรากฏในทะเบียนตั้งแต่นั้นเป็นต้นไป

เมื่อบางอย่างหมดอายุ

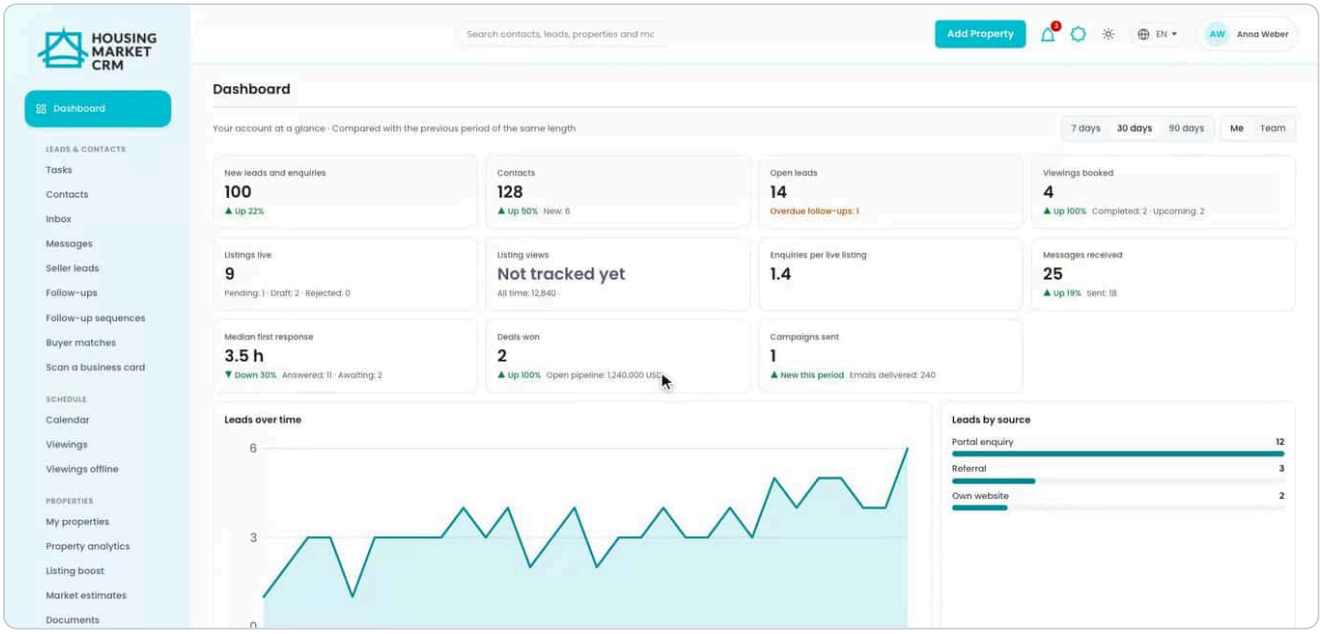
ไม่มีสิ่งใดถูกปิด ถูกเพิกถอน หรือถูกซ่อน แถวนั้นยังอยู่ที่เดิม เปลี่ยนเป็น หมดอายุ และถูกนับ เพื่อให้สำนักงานเห็นและจัดการได้ CRM ส่งอีเมลแจ้งเตือนล่วงหน้า 30 วันก่อนเอกสารใดก็ตามในคลังของคุณหมดอายุ และการแจ้งเตือนนั้นไม่ได้อยู่ในแพ็กเกจใด มันมาถึงในแพ็กเกจฟรีด้วย เพราะบัตรประจำตัวที่หมดอายุไปเงียบ ๆ ไม่ใช่ผลที่ยอมรับได้ของการสิ้นสุดการสมัครสมาชิก

ตัวหน้าทะเบียนเองเป็นส่วนหนึ่งของ Business ส่วนชื่อเรียกของเอกสารแต่ละประเภทเหล่านี้และหน่วยงานที่ออกให้นั้นต่างกันไปในแต่ละตลาดของเรา CRM จึงเก็บประเภทเหล่านั้นไว้อย่างกว้าง ๆ และให้ชื่อของเอกสารเองเป็นตัวบอกว่าที่จริงแล้วมันคือฉบับใด

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ทะเบียนเอกสารกำกับคืออะไร**

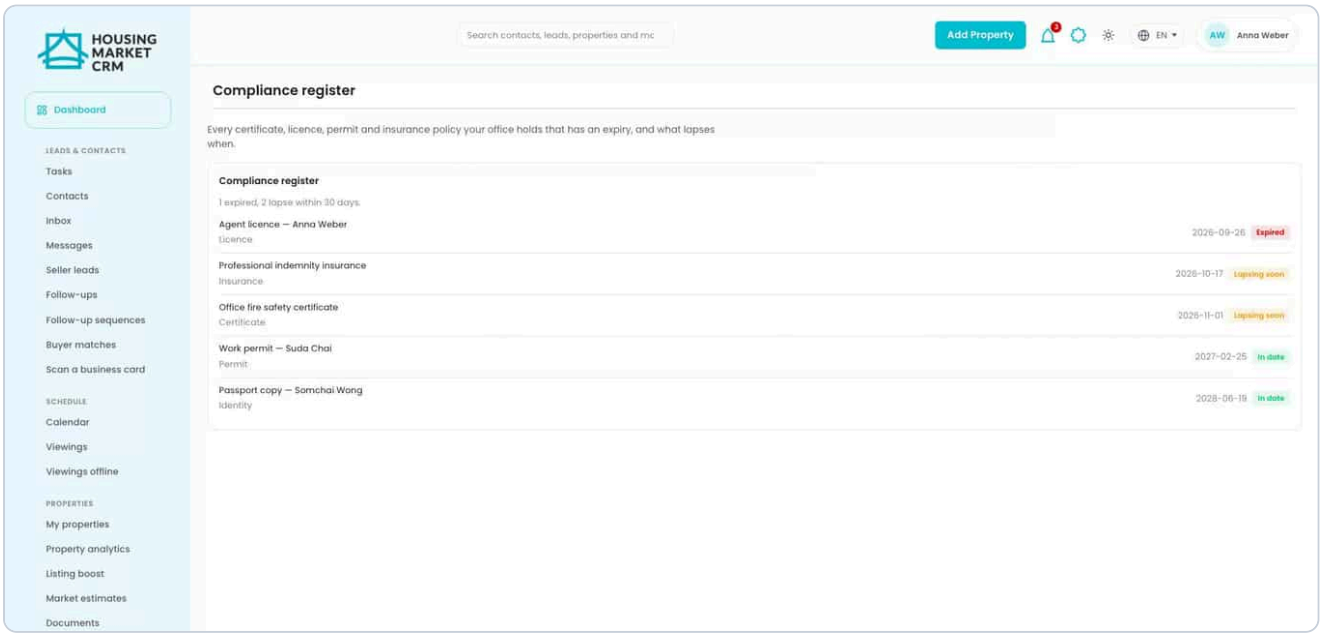
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



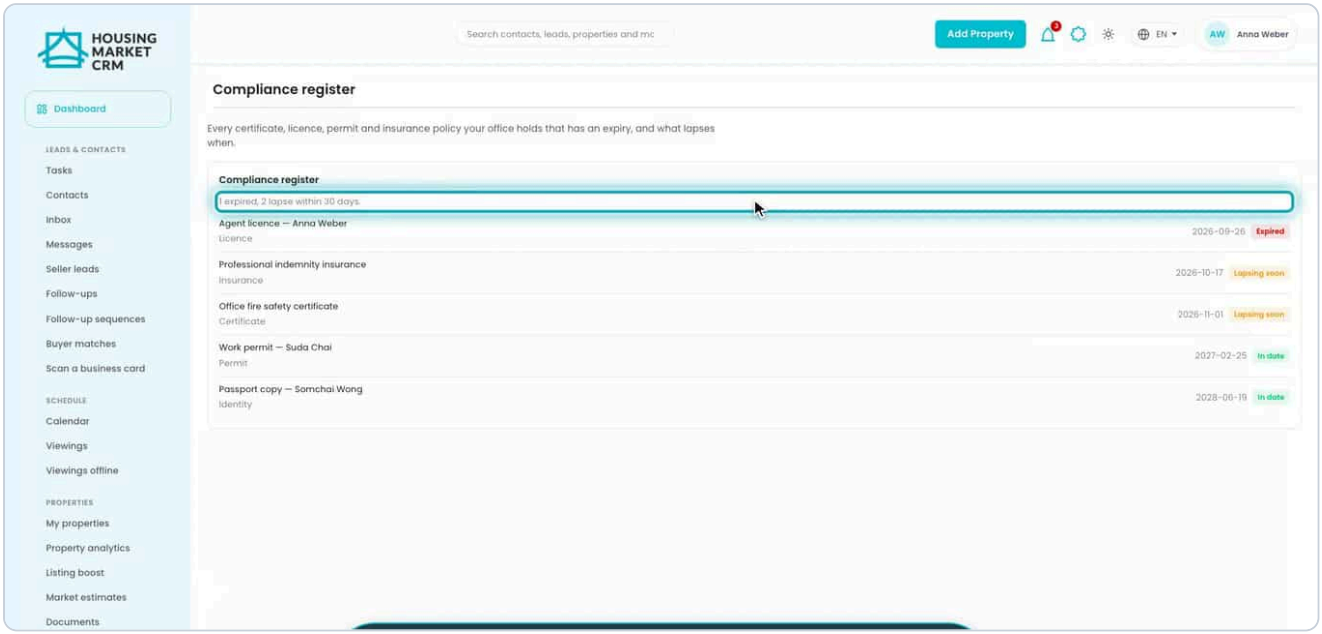
ภาพที่ 56.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก การปฏิบัติตามข้อกำหนด ในเมนูด้านซ้าย



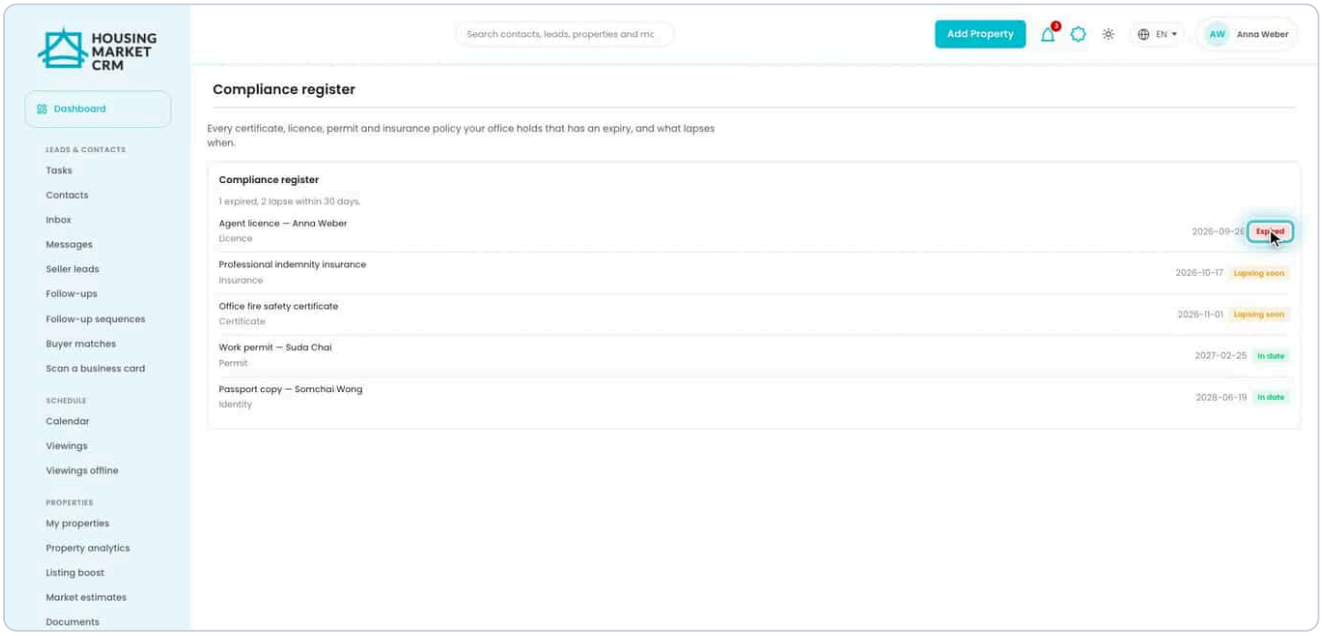
ภาพที่ 56.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 บรรทัดเดียว: อะไรหมดอายุ และอะไรจะขาดอายุภายใน 30 วัน



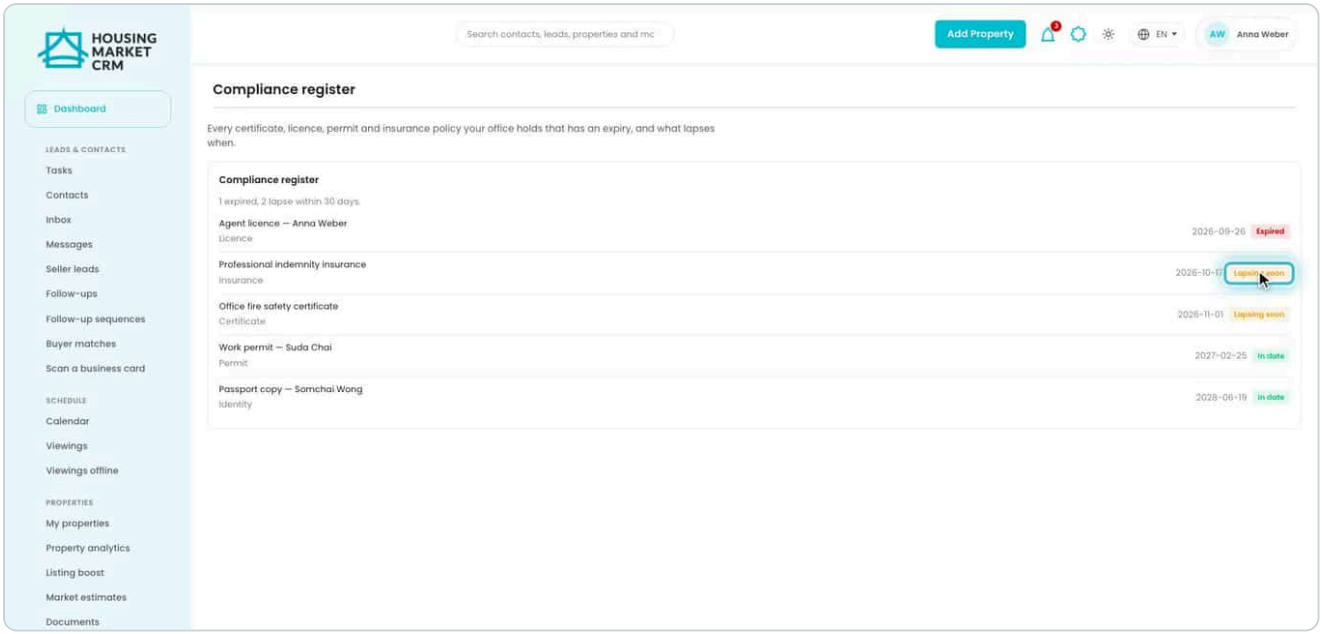
ภาพที่ 56.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 หมดอายุ — จัดการวันนี้



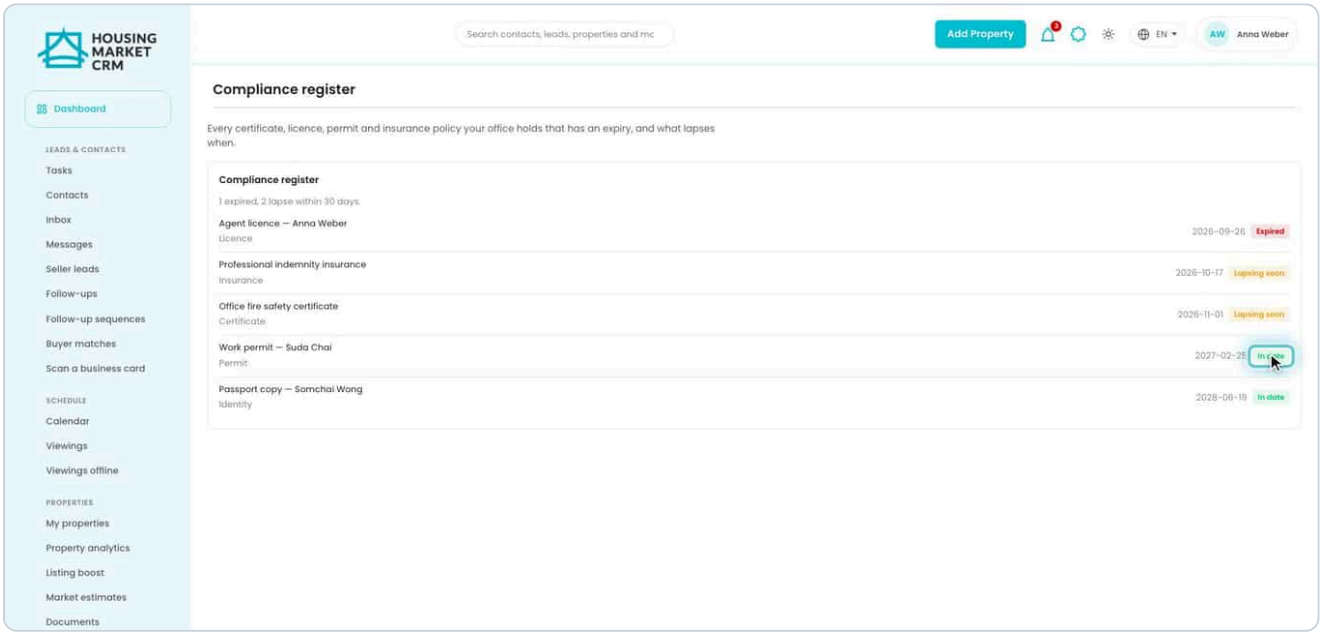
ภาพที่ 56.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 ใกล้หมดอายุ คือช่วง 30 วัน



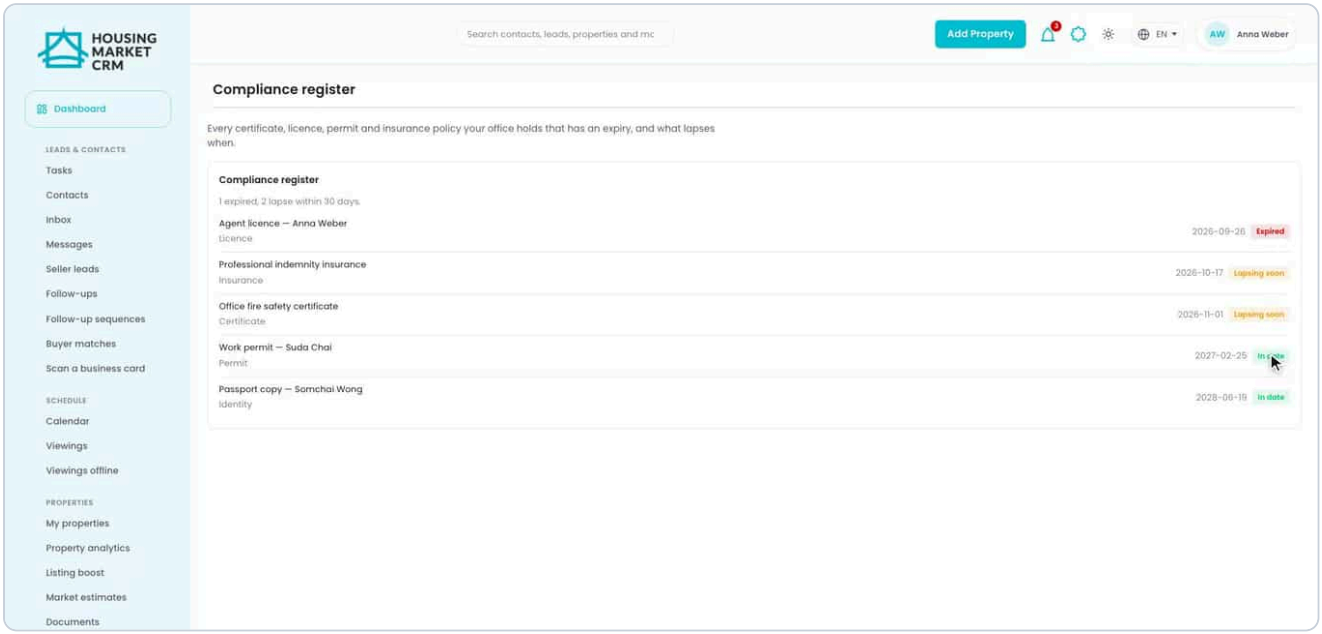
ภาพที่ 56.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 ยังมีผลใช้ได้ ไม่ต้องทำอะไร



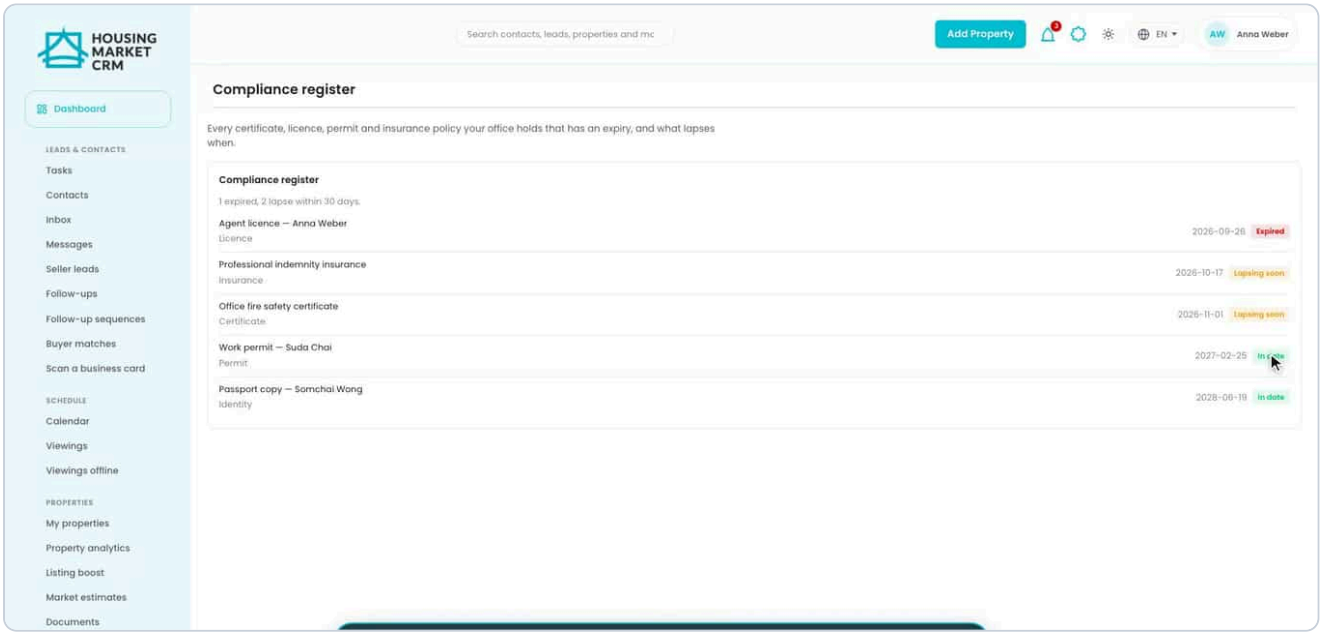
ภาพที่ 56.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 เพิ่มทั้งสำนักงาน ไม่ใช่แค่ใบอนุญาตของคุณ



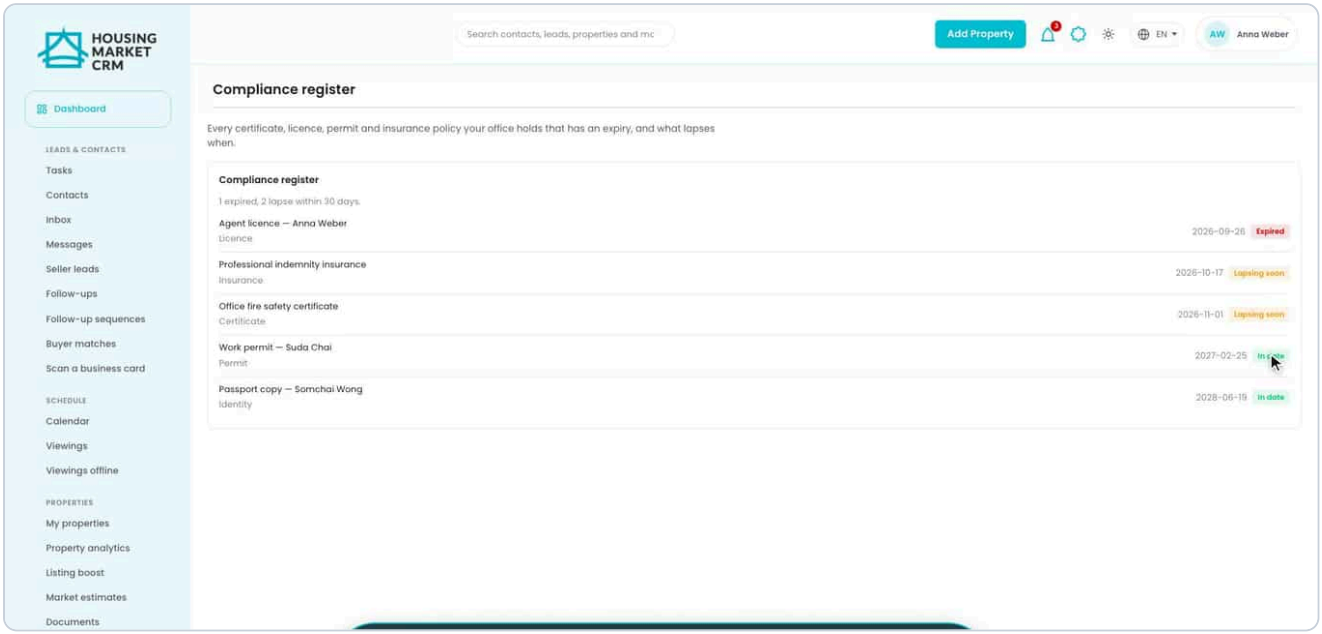
ภาพที่ 56.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 ทุกฉบับอยู่ใน เอกสาร ด้วย จัดเก็บไว้กับผู้ถือเอกสาร



ภาพที่ 56.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 หน้านี้มีไว้ตอบคำถามเดียว: อะไรจะขาดอายุรายถัดไป



ภาพที่ 56.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

เอกสาร สัญญา และสัญญาเช่าทำงานอย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-documents-contracts-and-leases-work

57 บทที่ 57

การแจ้งเตือนสัญญาเช่า

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ทุกแพ็กเกจมีคลังเอกสารบนรายชื่อติดต่อและประกาศ พร้อมการแจ้งเตือนก่อนหมดอายุ Pro เพิ่มสัญญาจากเทมเพลตของคุณ — ลงนามบนหน้าจอ หรือส่งไปให้ผู้ที่ไม่มีบัญชี CRM ลงนามจากระยะไกล — และบันทึกสัญญาเช่าที่เตือนคุณก่อนสัญญาเช่าสิ้นสุด

คลังเอกสาร

เก็บเอกสารไว้กับรายชื่อติดต่อ ประกาศ หรือสัญญาเช่า พร้อมวันหมดอายุหากมี แล้ว CRM จะเตือนคุณก่อนวันนั้นจะถึง นายหน้าจัดเก็บเอกสารได้ การลบต้องใช้ผู้จัดการที่มีสิทธิ์ และเอกสารที่ลงนามแล้วไม่มีใครลบได้เลย

สัญญา ในแพ็กเกจ Pro

สร้างสัญญาจากเทมเพลตของคุณเองแล้วให้ลงนามบนหน้าจอ ลายมือชื่อแต่ละรายการผูกกับข้อความที่แสดงให้ผู้ลงนามเห็นตรงตามนั้น และเมื่อมีลายมือชื่อแรกอยู่บนสัญญาแล้ว ข้อความจะแก้ไขไม่ได้อีก ทุกคนจึงลงนามในเอกสารฉบับเดียวกัน

สัญญาส่งไปให้ลงนามจากระยะไกลได้ด้วย แต่ละฝ่ายจะได้รับลิงก์ส่วนตัวทางอีเมลที่ไม่ต้องมีบัญชีและไม่ต้องใช้รหัสผ่าน และลงนามในเบราว์เซอร์ของตัวเอง ลายมือชื่อผูกกับข้อความเดียวกันด้วยวิธีเดียวกัน ดู "ส่งเอกสารไปให้ลงนามจากระยะไกลอย่างไร"

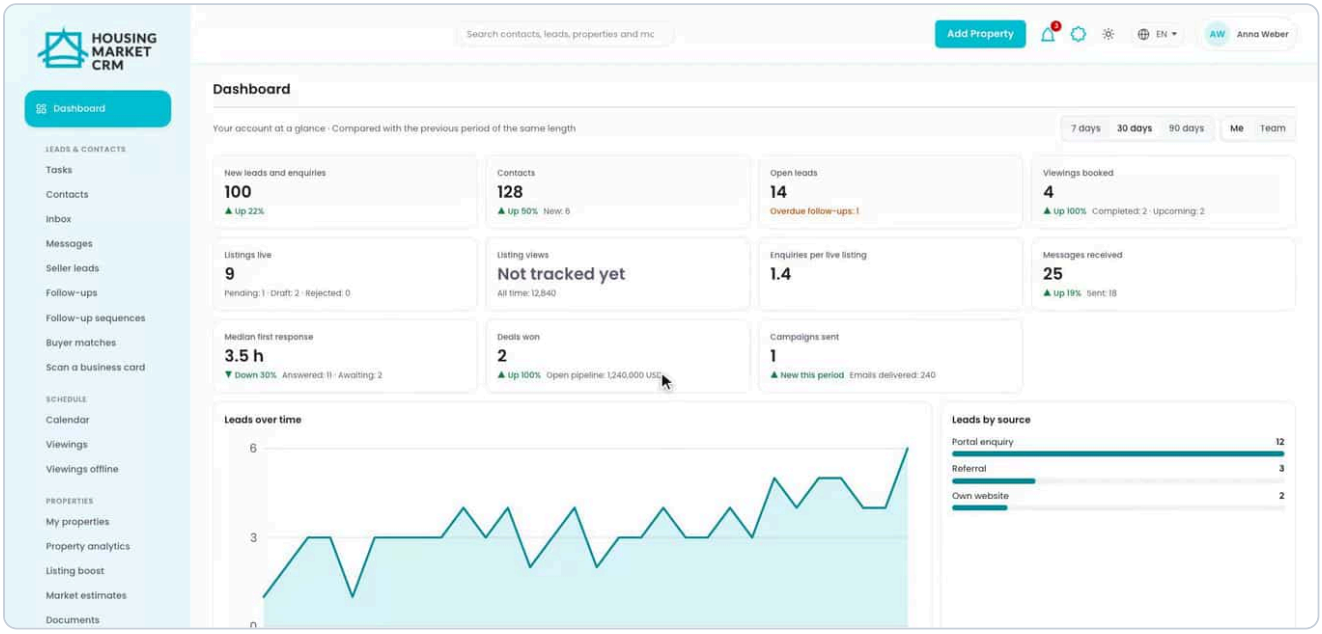
สัญญาเช่า ในแพ็กเกจ Pro

บันทึกสิ่งที่ผู้ให้เช่าและผู้เช่าตกลงกัน และทำเครื่องหมายสถานะด้วยตัวคุณเอง เมื่อสัญญาเช่าที่มีผลบังคับใกล้สิ้นสุด CRM จะสร้างลูกค้าเป้าหมายรายใหม่สำหรับผู้เช่าที่กำลังจะหาที่พักใหม่ และงานติดตามเพื่อถามผู้ให้เช่าว่าจะลงประกาศใหม่หรือไม่ ค่าเช่าและเงินประกันถูกบันทึกไว้เพื่ออ้างอิงเท่านั้น CRM ไม่เคยเรียกเก็บหรือแปลงค่าเงิน

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **เอกสาร สัญญา และสัญญาเช่าทำงานอย่างไร**

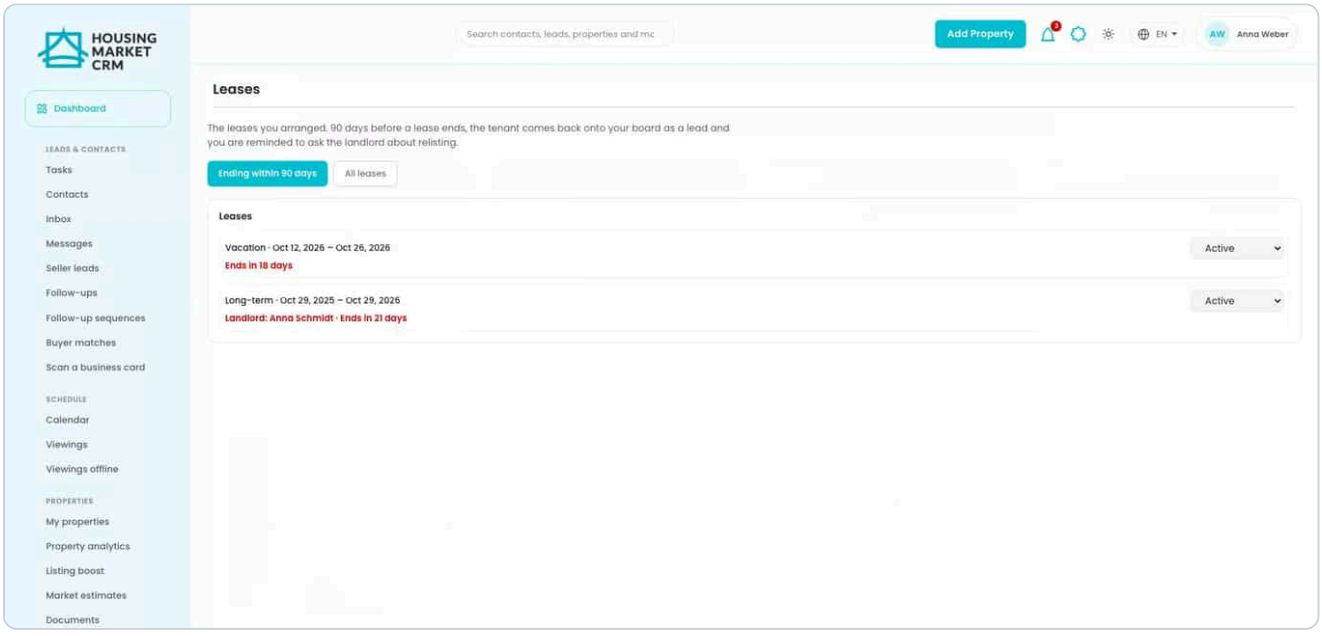
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



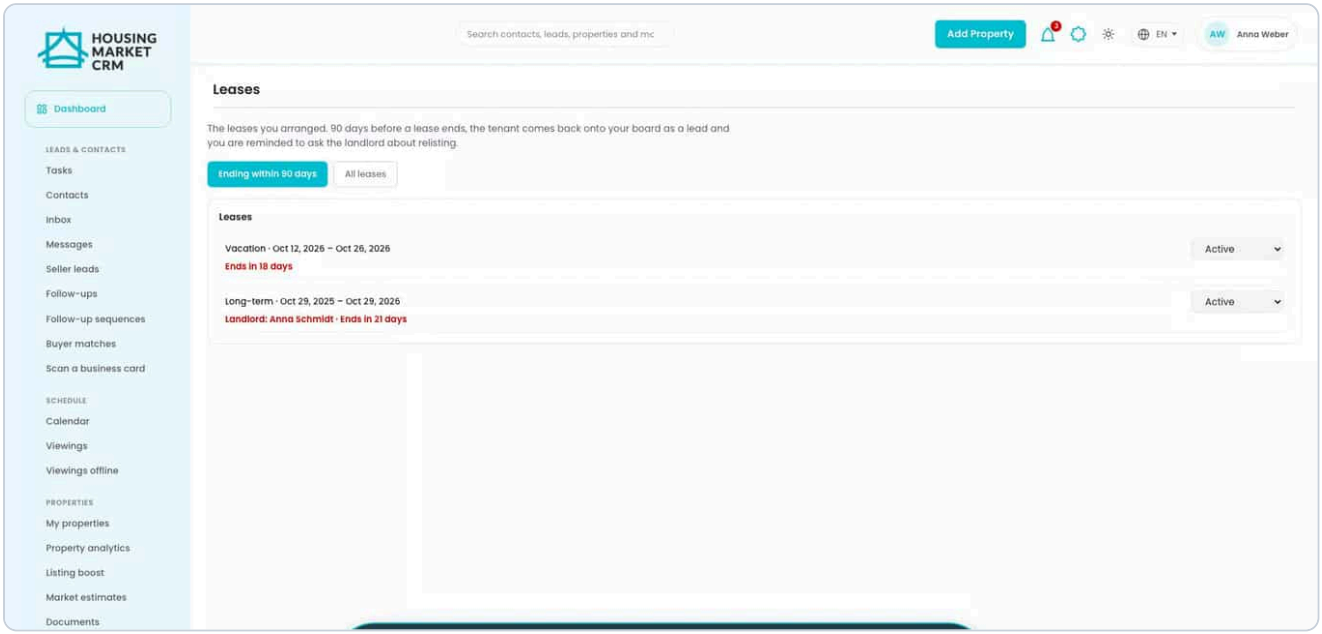
ภาพที่ 57.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิกสัญญาเช่าในเมนูด้านซ้าย



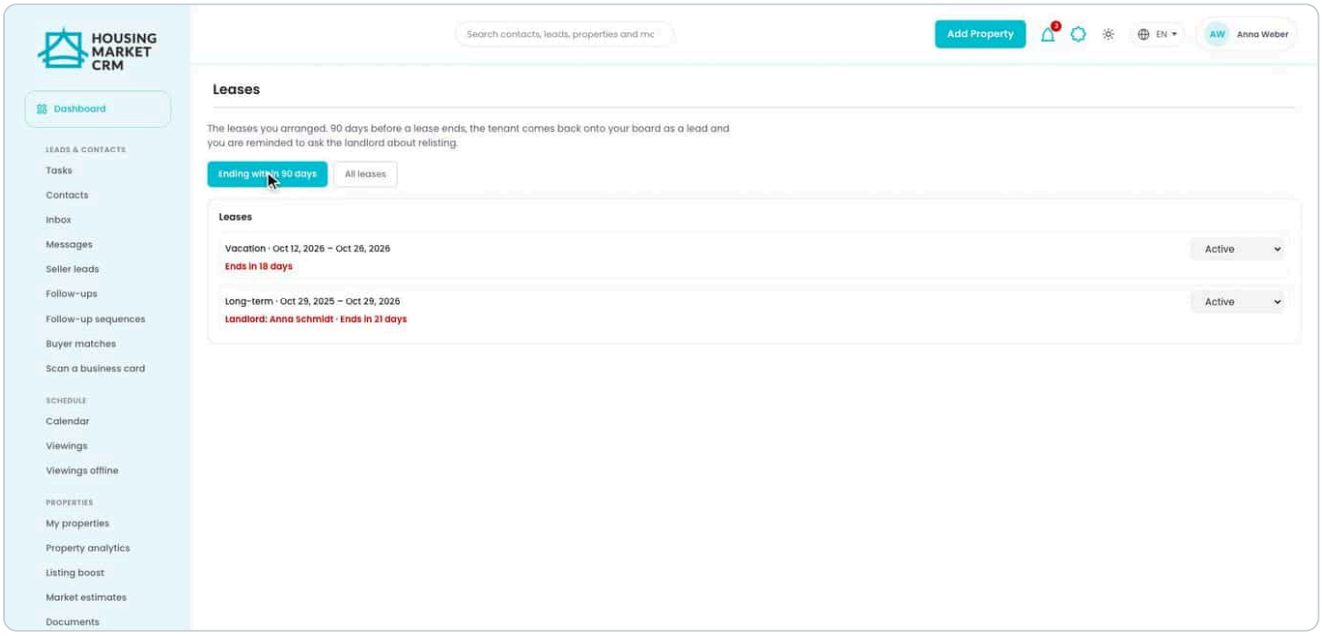
ภาพที่ 57.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 สัญญาเช่าที่คุณเป็นตัวกลาง ไม่ใช่ที่บริษัทนายหน้าของคุณดูแล



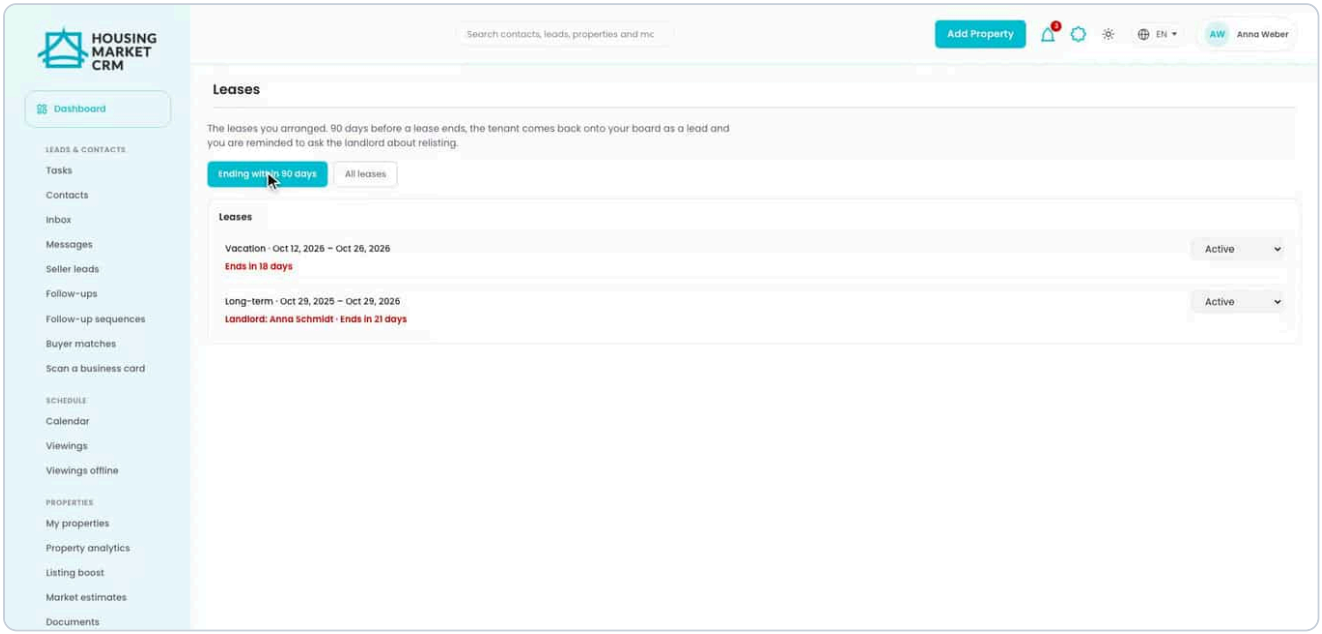
ภาพที่ 57.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 หมดอายุภายใน 90 วัน — รายการที่ต้องจัดการทุกเดือน



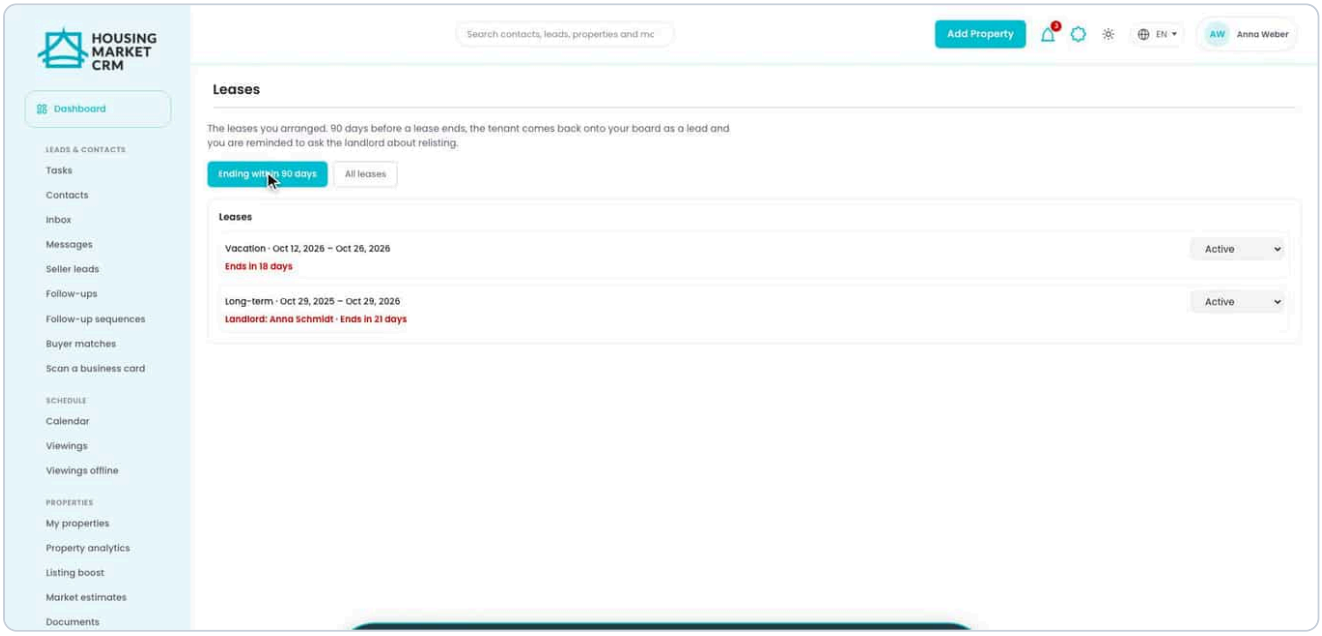
ภาพที่ 57.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 เมื่อเหลือ 90 วัน ผู้เช่าจะกลับมาบนบอร์ดของคุณในฐานะลูกค้าเป้าหมาย



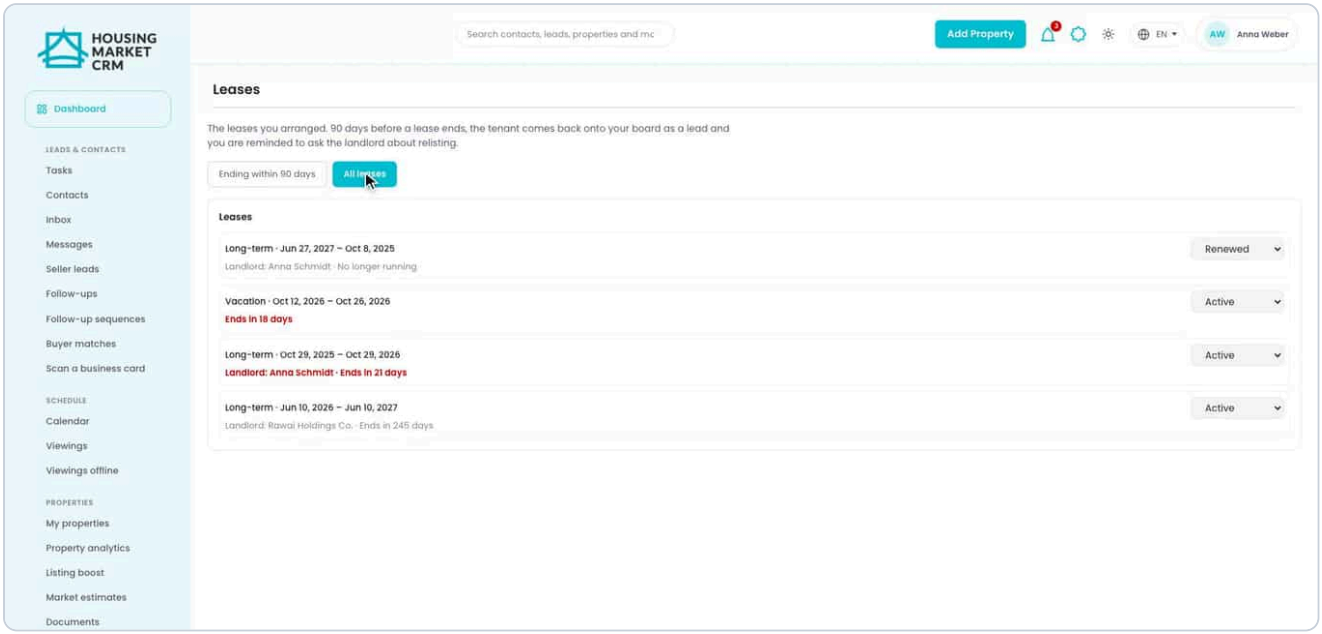
ภาพที่ 57.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 และคุณจะได้รับการเตือนให้สอบถามเจ้าของทรัพย์เรื่องการลงประกาศใหม่



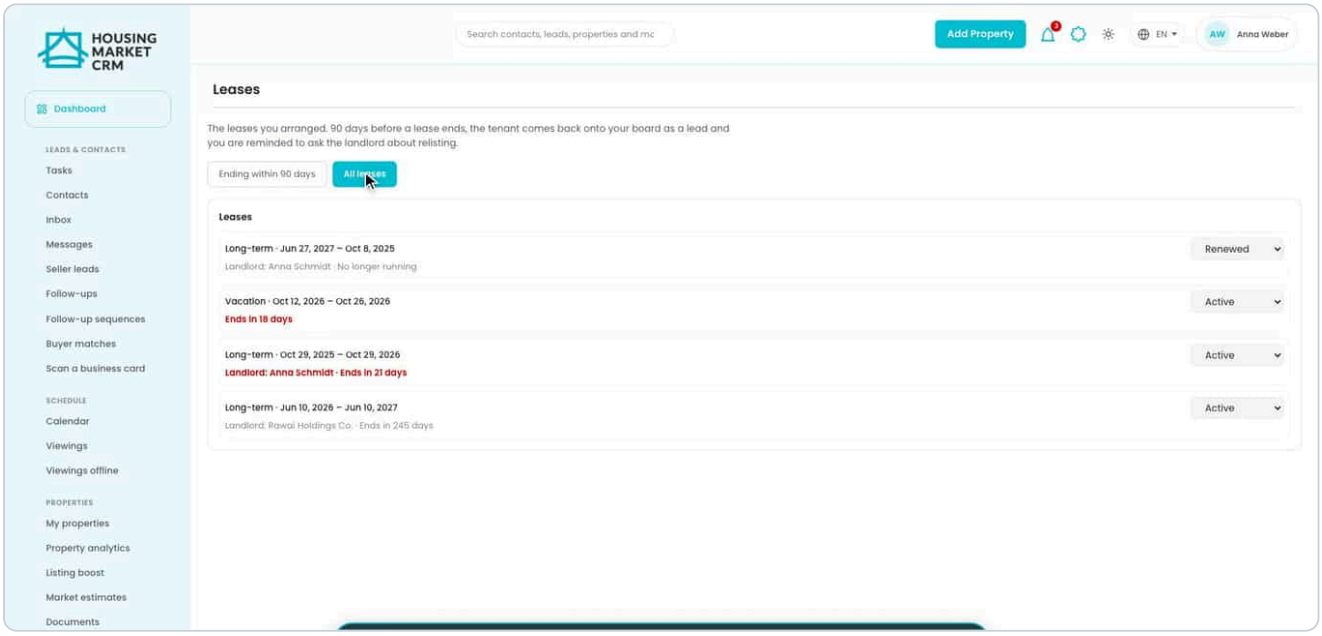
ภาพที่ 57.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 กลับไปที่สัญญาเช่าทั้งหมด



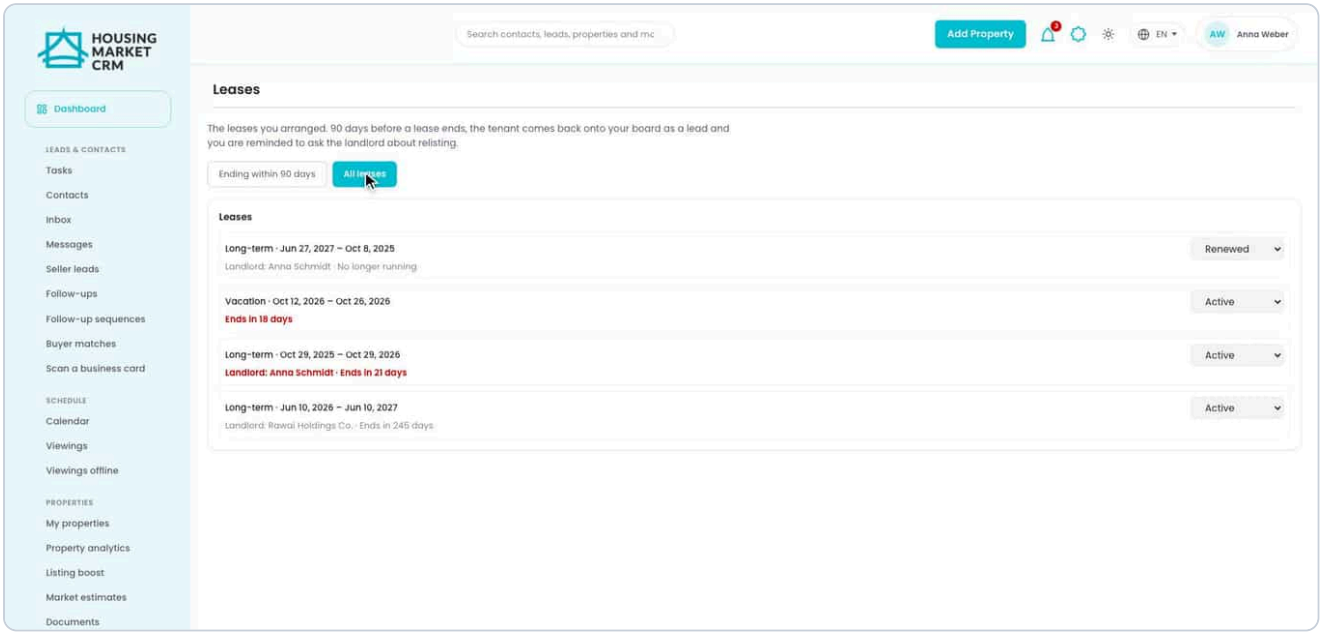
ภาพที่ 57.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 สอบถามผู้เช่าเรื่องการต่อสัญญาและเจ้าของทรัพย์เรื่องการลงประกาศใหม่ไปพร้อมกัน —



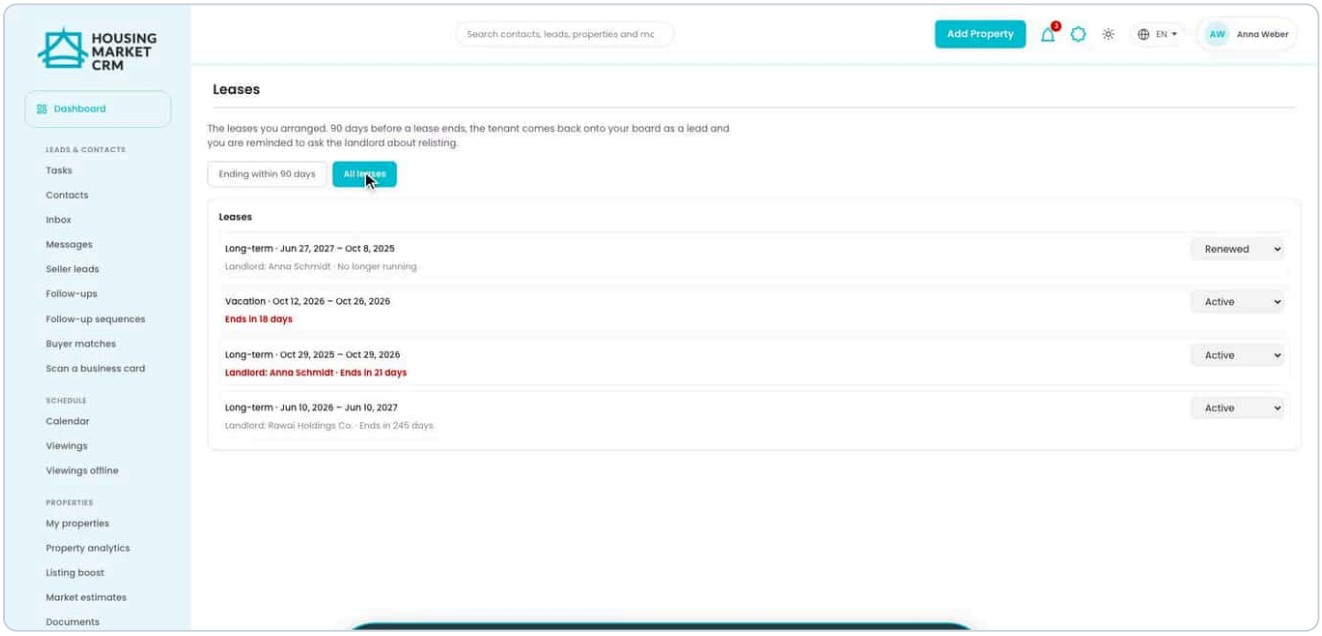
ภาพที่ 57.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 เพราะคำตอบหนึ่งเป็นตัวตัดสินอีกคำตอบ



ภาพที่ 57.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

10 บันทึกค่าเช่าไว้ เพื่อให้ครั้งต่อไปคุณรู้ว่าปล่อยเช่าได้จริงเท่าไร



ภาพที่ 57.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

ควรรู้

หมายเหตุ ทะเบียนที่พักที่สำนักงานของคุณดูแลให้คนอื่น ได้แก่ แต่ละยูนิต ใครเป็นเจ้าของ และเป็นเจ้าของนานเท่าใด เป็นส่วนหนึ่งของ Pro และ Business และแยกจากอสังหาริมทรัพย์ที่คุณกำลังขายหรือปล่อยเช่า

ศูนย์ช่วยเหลือ: การบริหารอสังหาริมทรัพย์ใน CRM คืออะไร

58 บทที่ 58

พอร์ทัลลูกค้า

Business | สำหรับนายหน้าและผู้จัดการสำนักงาน | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Business คุณเชิญผู้ซื้อหรือผู้ขายจากข้อมูลผู้ติดต่อของเขาเข้าสู่หน้าส่วนตัว ซึ่งเขาเข้าสู่ระบบด้วยลิงก์ทางอีเมลและดูสิ่งที่คุณแชร์ไว้ได้

จากข้อมูลของผู้ติดต่อ ให้เชิญเขาเข้าสู่พอร์ทัลลูกค้า เขาจะได้รับอีเมลพร้อมลิงก์เข้าสู่ระบบ — ไม่ต้องตั้งรหัสผ่าน — และจะเห็นเฉพาะสิ่งที่คุณเลือกแชร์ให้เท่านั้น ฟีเจอร์นี้เป็นส่วนหนึ่งของ Business

- ผู้ซื้อเห็นรายการอสังหาริมทรัพย์ที่คุณคัดไว้ให้ และการนัดชมที่เขาจองไว้
- ผู้ขายเห็นประกาศของตนและบันทึกความคิดเห็นที่คุณแชร์ให้

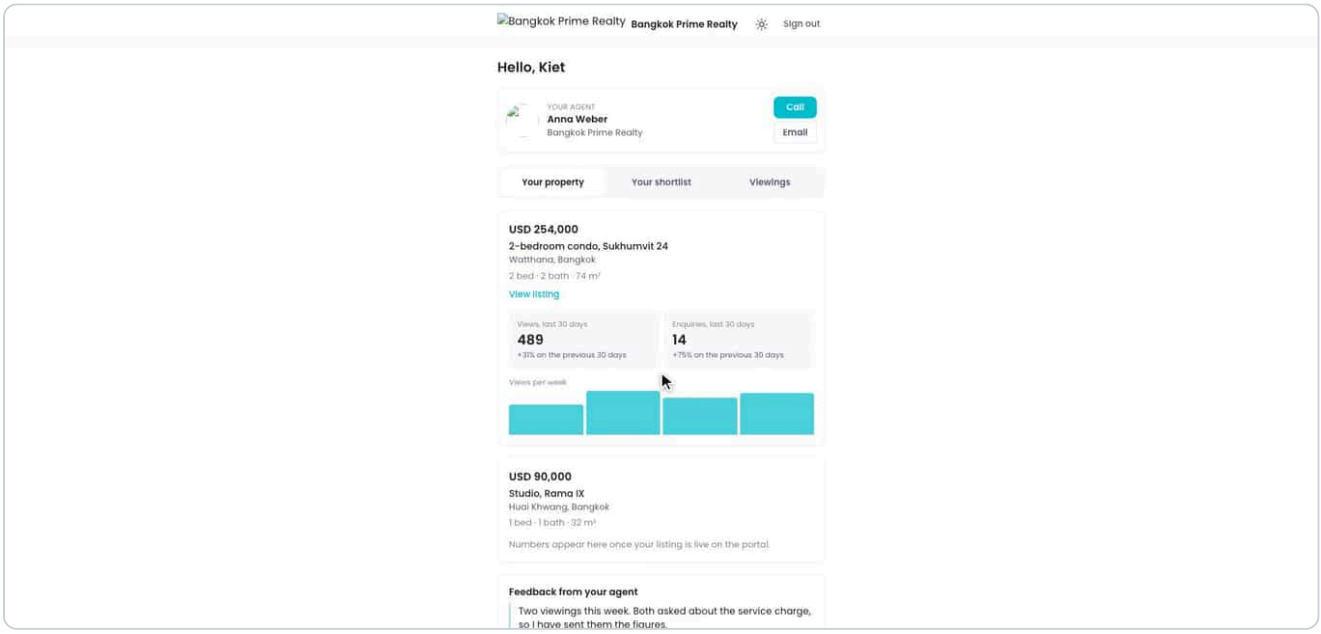
ทั้งลิงก์เข้าสู่ระบบและเซสชันมีวันหมดอายุ โทรศัพท์ที่วางทิ้งไว้บนโต๊ะโดยไม่ล็อกจึงไม่ใช่การเข้าสู่ระบบค้างไว้ถาวร การกลับเข้าใช้ต้องใช้ลิงก์ใหม่ทางอีเมล คุณเพิกถอนสิทธิ์การเข้าถึงของลูกค้าได้ทุกเมื่อ ในทุกแพ็กเกจ

หากบัญชีลดระดับต่ำกว่า Business การเข้าถึงของลูกค้าจะถูกหยุดชั่วคราวพร้อมข้อความที่เป็นมิตร แทนที่จะถูกลบ และการอัปเกรดอีกครั้งจะคืนสิทธิ์ให้เหมือนเดิมทุกประการ

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **พอร์ทัลลูกค้าคืออะไร**

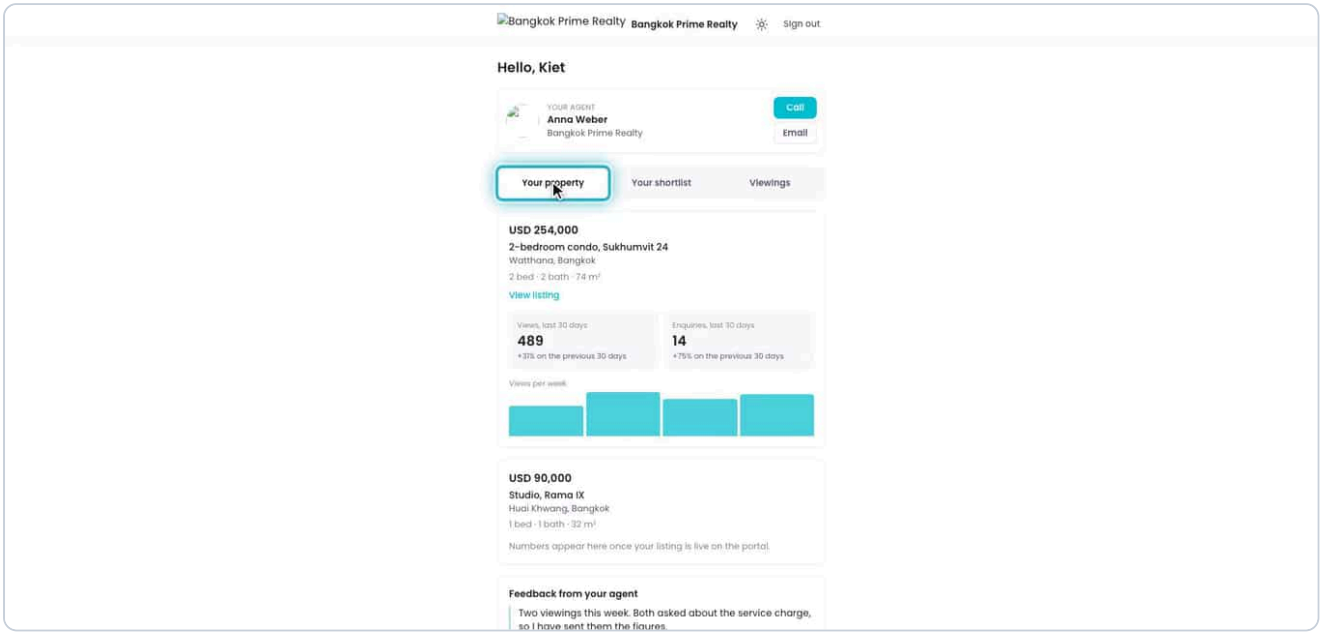
ทีละขั้นตอน

1 นี่คือสิ่งที่ลูกค้าของคุณเห็น หน้าเฉพาะของพวกเขา



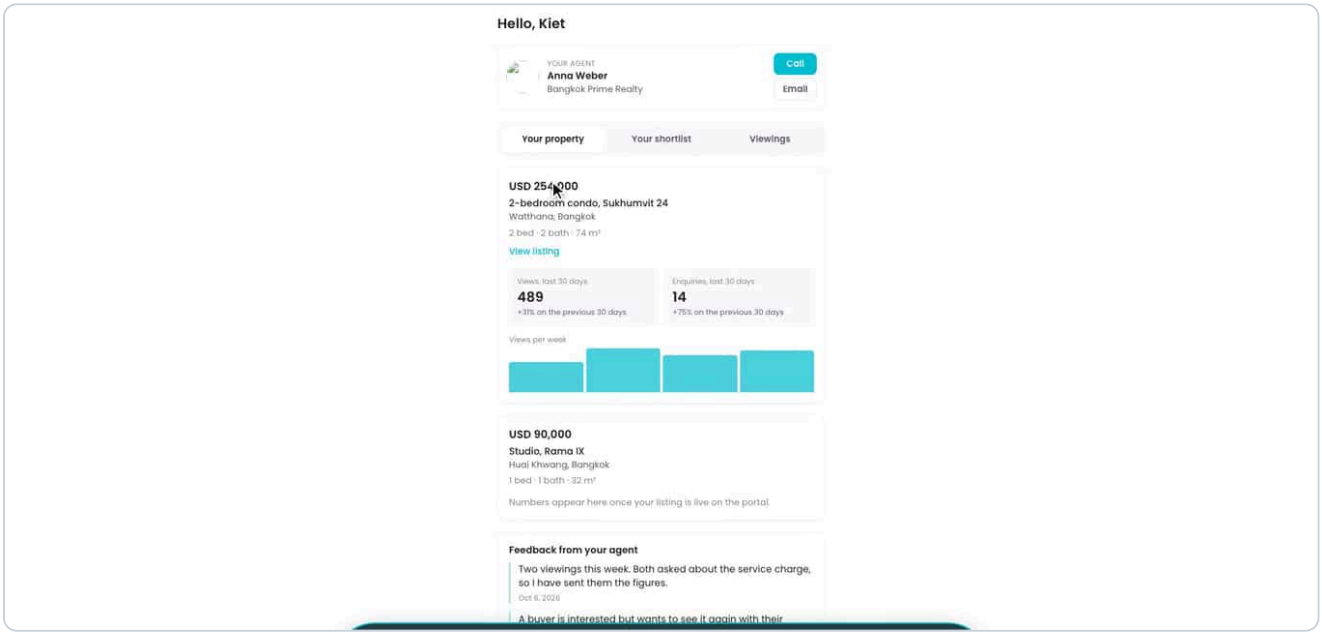
ภาพที่ 58.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 ผู้ขายเห็นจำนวนการเข้าชมต่อสัปดาห์ของประกาศตนเอง



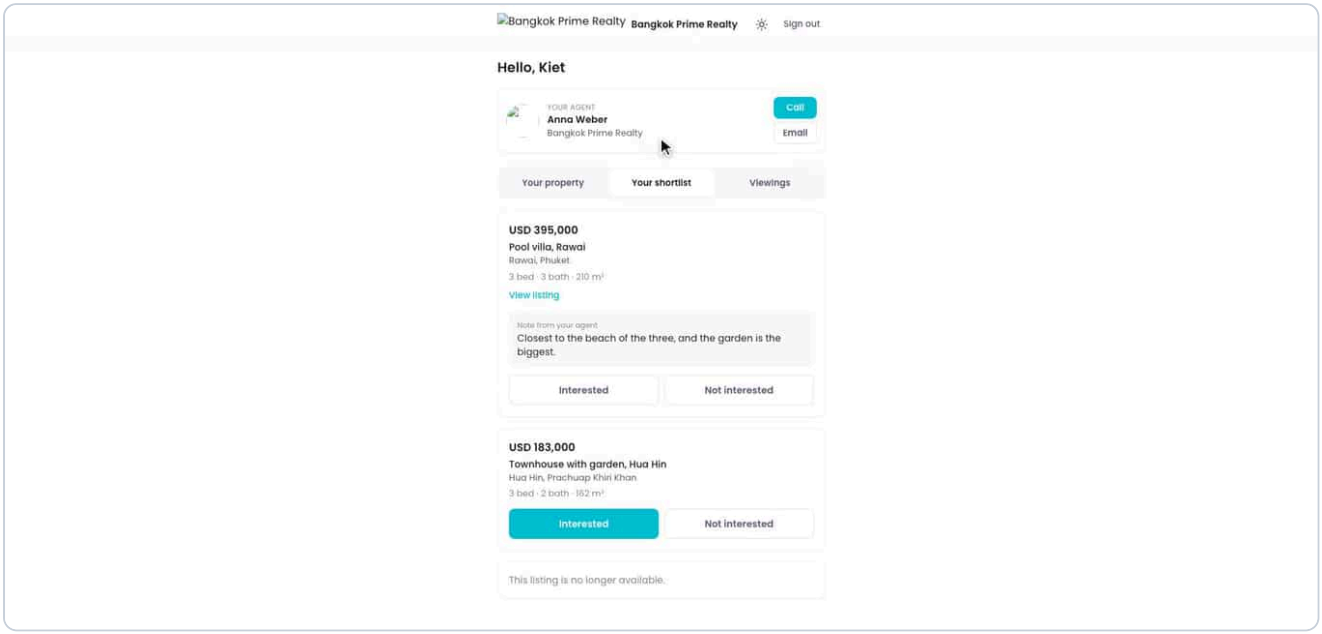
ภาพที่ 58.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 และบันทึกที่คุณเขียนถึงพวกเขา จึงควรเขียนเพื่อผู้ขาย



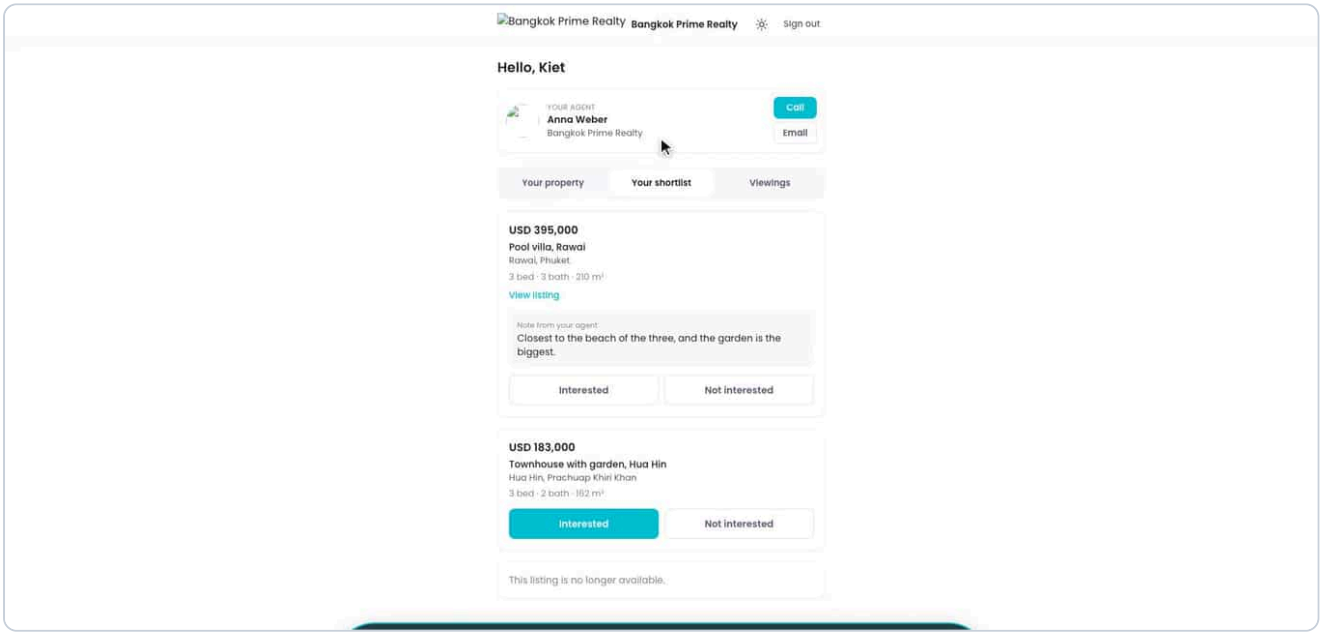
ภาพที่ 58.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 ผู้ซื้อเห็นรายการคัดเลือกที่คุณจัดไว้



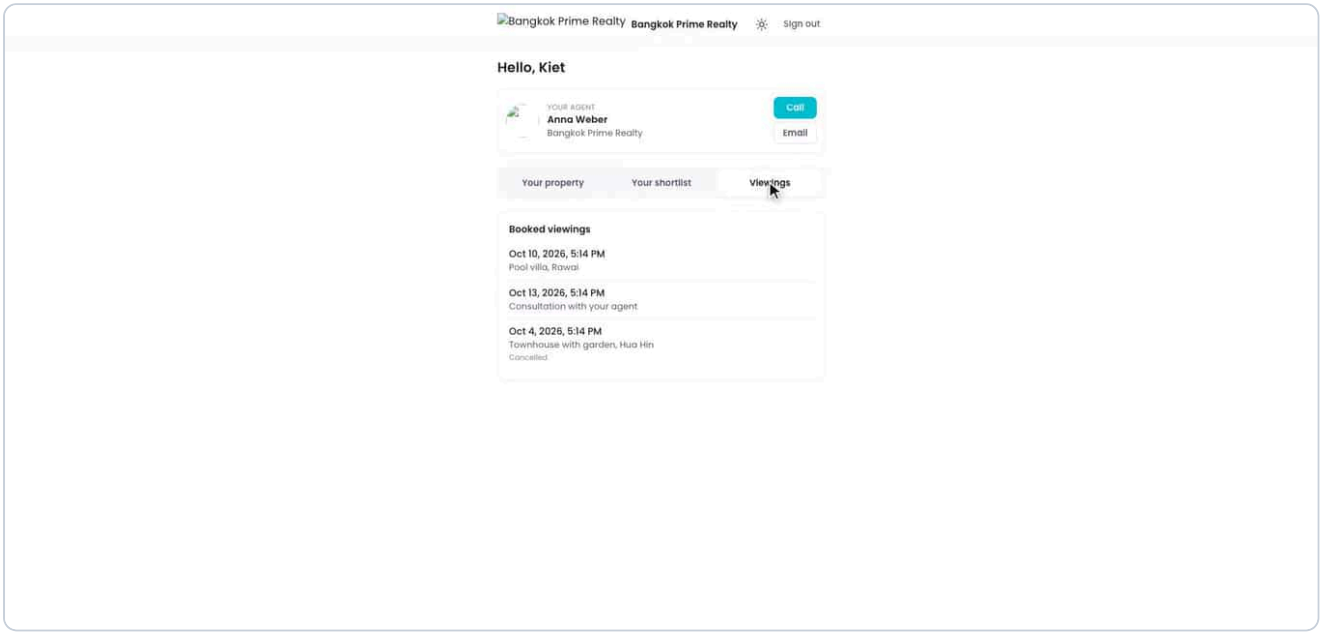
ภาพที่ 58.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 พวกเขาบอกคุณว่าชอบหลังใด และคำตอบกลับมาที่ Housing Market CRM



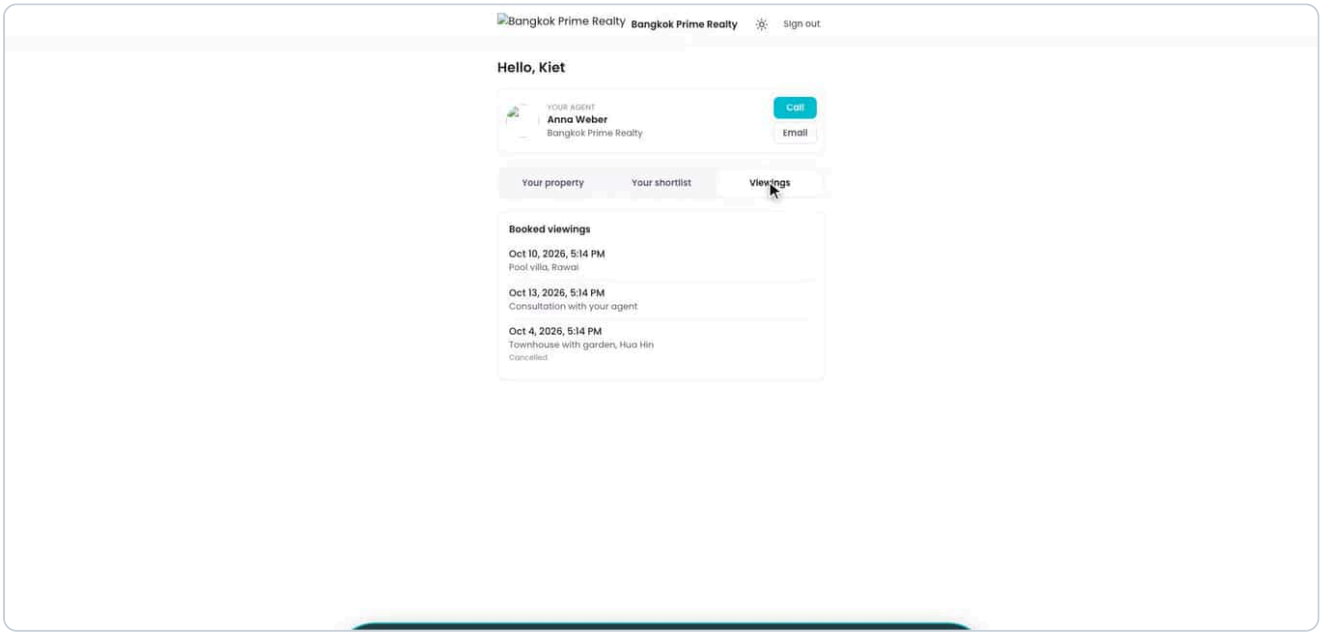
ภาพที่ 58.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 และการนัดเข้าชมที่จองไว้ให้พวกเขา



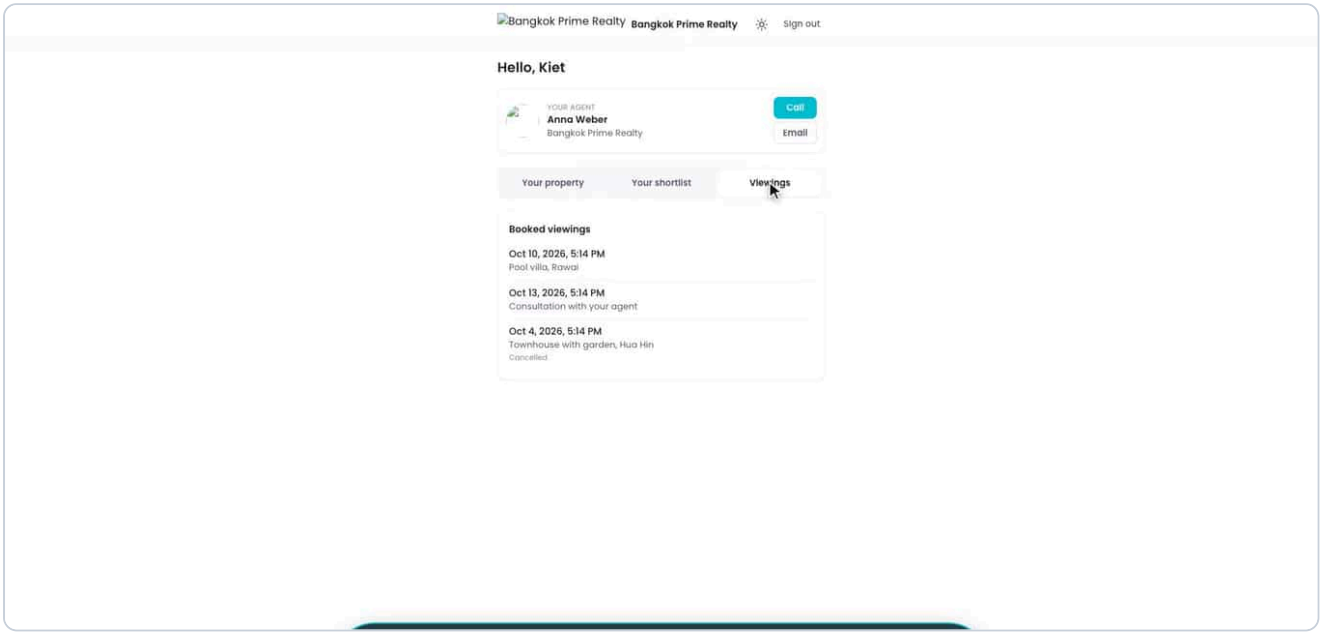
ภาพที่ 58.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 เข้าสู่ระบบด้วยลิงก์ที่คุณส่งทางอีเมล ไม่มีรหัสผ่านให้ลืม



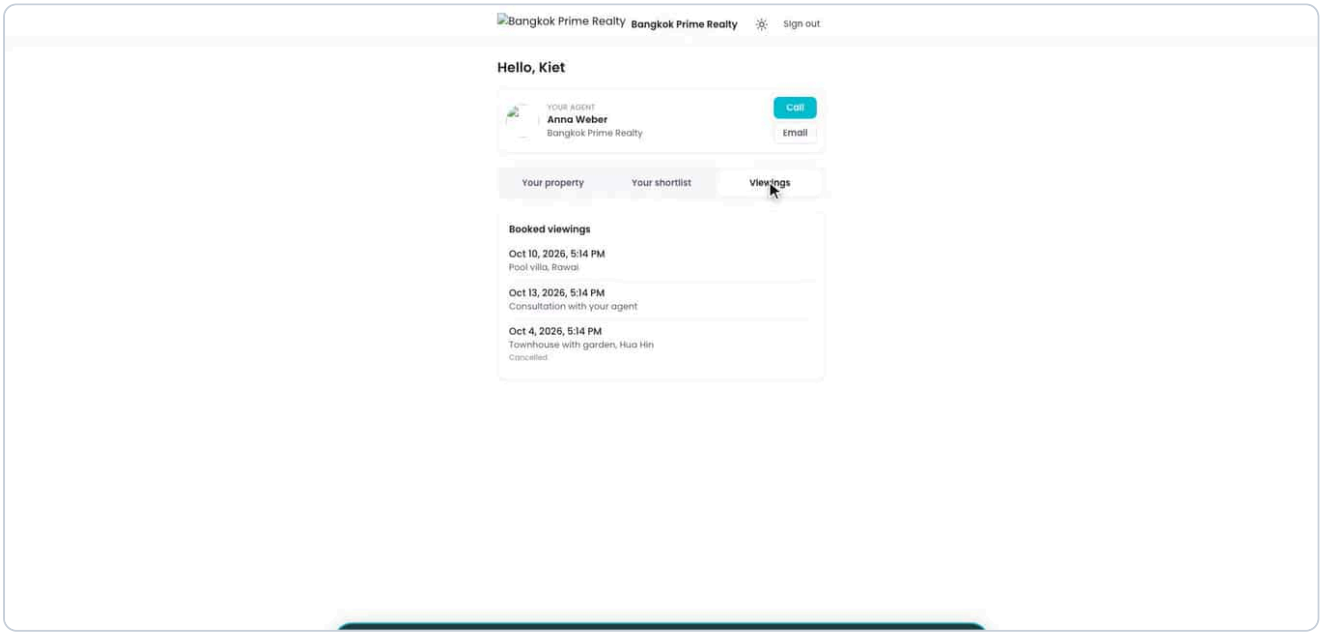
ภาพที่ 58.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 ผู้ขายที่อ่านตัวเลขของตนเองได้จะถามถึงน้อยลง



ภาพที่ 58.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 จึงควรเขียนบันทึกความคิดเห็นเสมือนว่าผู้ขายจะอ่าน เพราะเขาจะอ่าน



ภาพที่ 58.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

59 บทที่ 59

โปรไฟล์และรีวิวของคุณ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

รีวิว ตราใบอนุญาต บริษัทนายหน้า และเบอร์โทรศัพท์ รวมถึงการวิเคราะห์โปรไฟล์ ใช้ได้ฟรีในทุกแพ็กเกจ ส่วนตรา เอเจนต์ที่ยืนยันแล้ว เป็นใบสมัครแบบชำระเงินแยกต่างหาก ซึ่งต่ออายุและตรวจสอบซ้ำทุกปี

รีวิว ตราการยืนยันตัวตนทั้งสามตรา และการวิเคราะห์โปรไฟล์เป็นส่วนหนึ่งของแพ็กเกจฟรีโดยตั้งใจ เพราะในทำเนียบที่มีเพียงนายหน้าที่ชำระเงินเท่านั้นที่ได้รับการให้คะแนน นายหน้าจะถูกจัดอันดับตามสิ่งที่จ่าย ไม่ใช่ตามที่ลูกค้าให้คะแนน ส่วนตรา เอเจนต์ที่ยืนยันแล้ว เป็นคนละเรื่องและมีค่าธรรมเนียม อยู่ในหัวข้อสุดท้ายของคำตอบนี้

รีวิว

เมื่อคุณย้ายลูกค้าเป้าหมายไปที่ ปิดดีล CRM จะตั้งเวลาส่งคำขอรีวิวถึงลูกค้ารายนั้นหลังจากระยะเวลาที่คุณกำหนดได้ คุณหยุดคำขอสำหรับลูกค้าบางรายไว้ชั่วคราวได้ แต่ปิดการรับรีวิวทั้งหมดไม่ได้ รีวิวเขียนได้ผ่านคำขอดังกล่าวเท่านั้น ทุกคะแนนจึงมาจากคนที่คุณปิดดีลด้วยจริง คุณตอบกลับรีวิวได้ และ Housing Market Group เป็นผู้ตรวจสอบกลั่นกรองรีวิว

ตราฟรีสามตรา

ใน โปรไฟล์และรีวิว ให้อัปโหลดหลักฐานสำหรับตราใดก็ได้จากสามตรา ได้แก่ ใบอนุญาต บริษัทนายหน้า และเบอร์โทรศัพท์ของคุณ ทีมของเราจะตรวจสอบเอกสารแล้วอนุมัติหรือปฏิเสธ ตราที่คุณมีอยู่แล้วจะยังคงอยู่ระหว่างที่กำลังตรวจสอบการต่ออายุ ตราทั้งสามนี้ไม่มีค่าใช้จ่ายในทุกแพ็กเกจ และไม่ขึ้นกับใบสมัคร เอเจนต์ที่ยืนยันแล้ว ที่อธิบายไว้ด้านล่าง

การวิเคราะห์โปรไฟล์

หน้าจอเดียวกันแสดงว่าโปรไฟล์ของคุณถูกเข้าชมบ่อยเพียงใด การสอบถามที่โปรไฟล์สร้างขึ้น และสิ่งที่ฉุดโปรไฟล์ไว้

ตราเอเจนต์ที่ยืนยันแล้ว

เอเจนต์ที่ยืนยันแล้ว คือการตรวจสอบว่าคุณเป็นใครอย่างละเอียดกว่า และชำระเงินแยกต่างหาก เพิ่มจากแพ็กเกจที่คุณใช้อยู่ ไม่ได้รวมอยู่ใน Pro และไม่ได้รวมอยู่ใน Business และเอเจนต์ในแพ็กเกจฟรีก็สมัครได้เช่นกัน การสมัครผ่าน CRM มีค่าธรรมเนียม 19 USD ต่อปี ค่าธรรมเนียมนี้เป็นค่าตรวจสอบ ไม่ใช่ค่าผลลัพธ์ ใบสมัครที่ไม่ได้รับอนุมัติจึงไม่ได้รับเงินคืน

การยืนยันมีอายุหนึ่งปี ค่าธรรมเนียมจะถูกเรียกเก็บอีกครั้งในทุกปี และการชำระเงินนั้นเองคือสิ่งที่เปิดการตรวจสอบซ้ำประจำปี ซึ่งจะไปถึงทีมตรวจสอบพร้อมเอกสารชุดที่เขาถืออยู่แล้ว คุณจึงไม่ต้องอัปโหลดอะไรอีก หากไม่ต่ออายุ ตราจะหมดอายุตามวันของมันเอง ดู "สมัครเป็นเอเจนต์ที่ยืนยันแล้วอย่างไร" เพื่อดูวิธีสมัคร

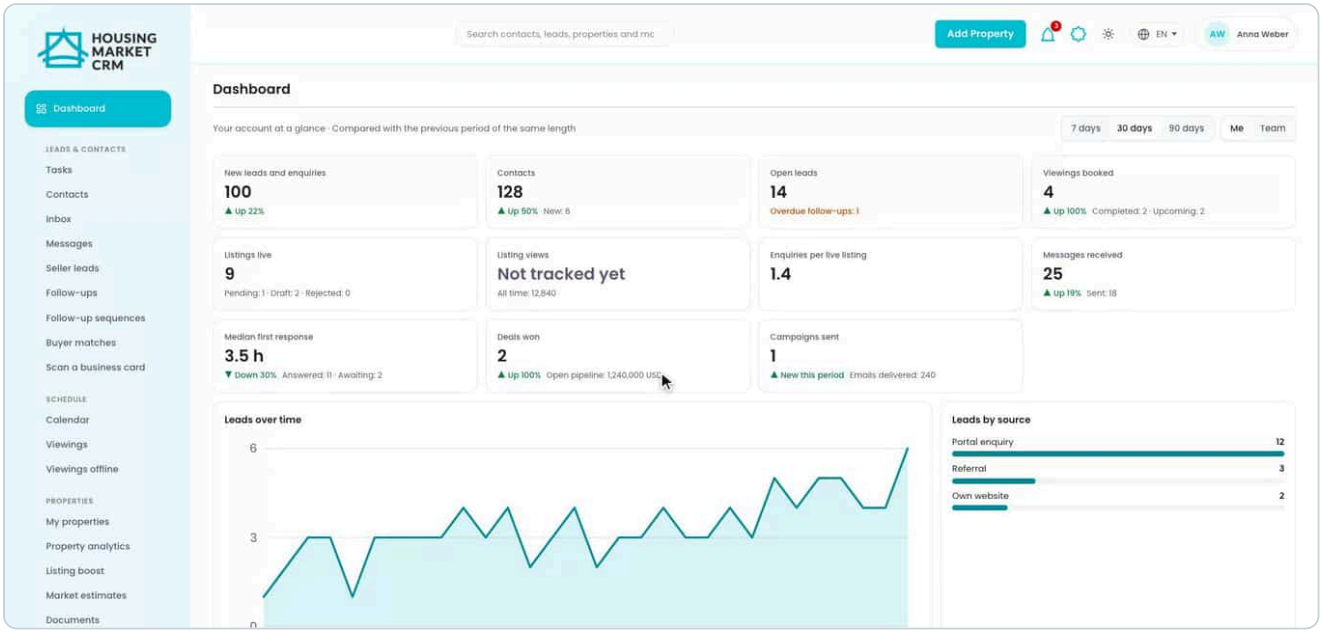
ทั้งหมดนั้นไม่กระทบตราฟรีสามตราข้างต้น ทีมเดียวกันเป็นผู้ตรวจสอบ แต่ตราเหล่านั้นไม่ต้องรอค่าธรรมเนียม คุณจึงพิสูจน์ใบอนุญาต บริษัทนายหน้า และหมายเลขโทรศัพท์ของคุณได้ตั้งแต่วันนี้

คะแนน รีวิว และตราของคุณแสดงบนหน้านายหน้าของคุณบนพอร์ทัล และลูกค้าเขียนรีวิวบนหน้าพอร์ทัลที่คำขอรีวิวลิงก์ไป

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **รีวิวและตราการยืนยันตัวตนทำงานอย่างไร**

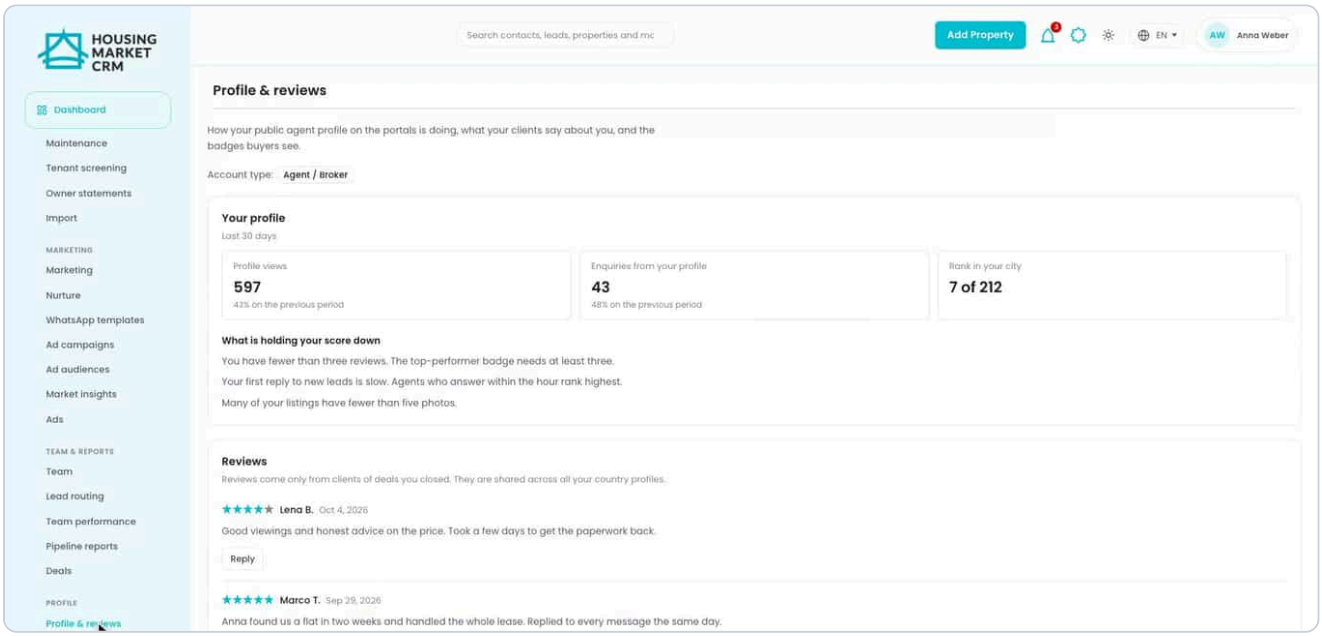
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



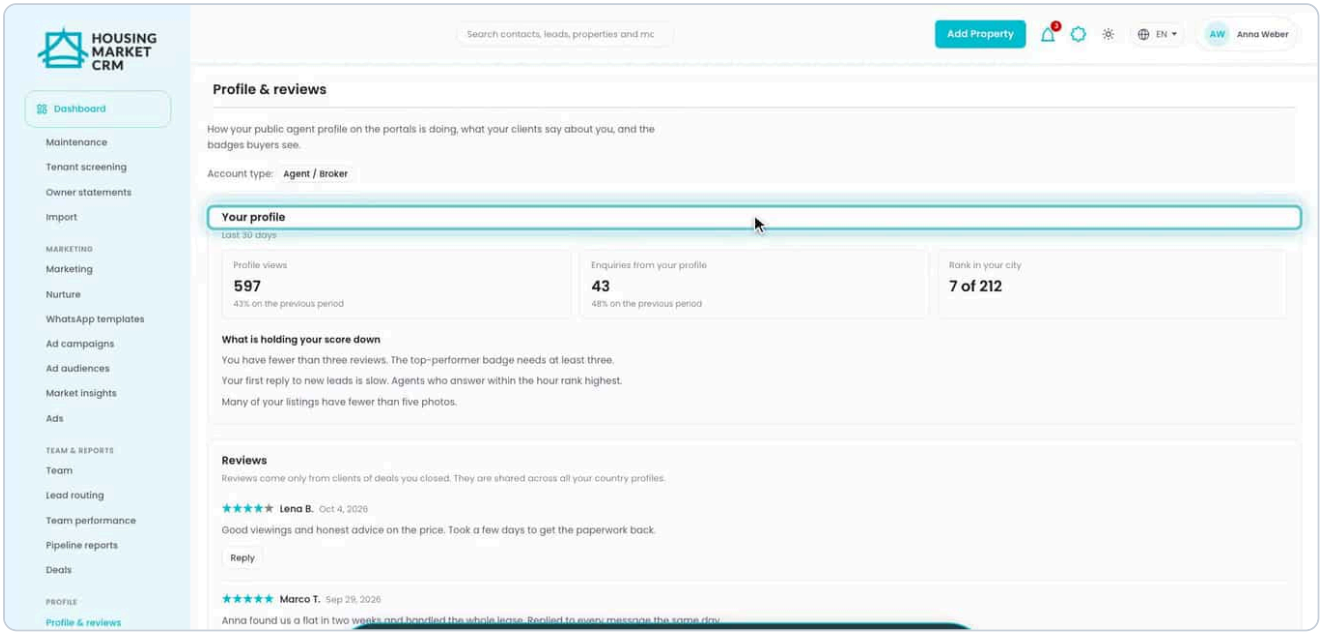
ภาพที่ 59.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก โปรไฟล์และรีวิว ในเมนูด้านซ้าย



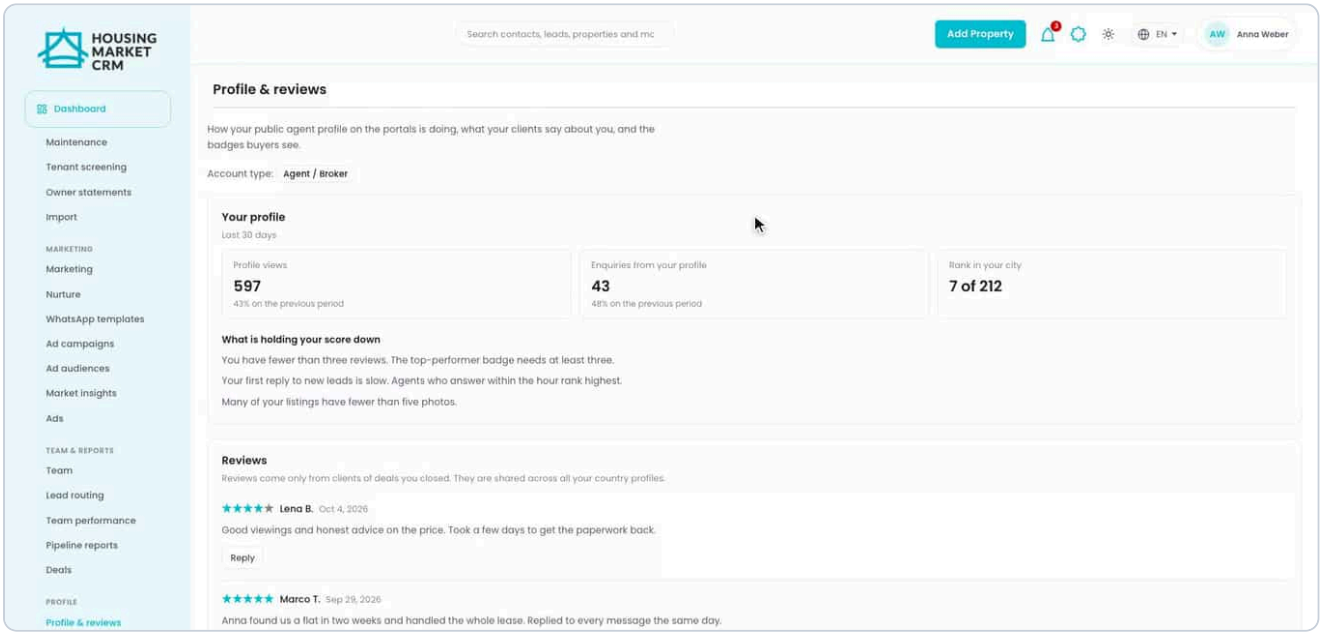
ภาพที่ 59.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 ยอดเข้าชม การสอบถาม และอันดับของคุณในกลุ่มนายหน้าในเมือง



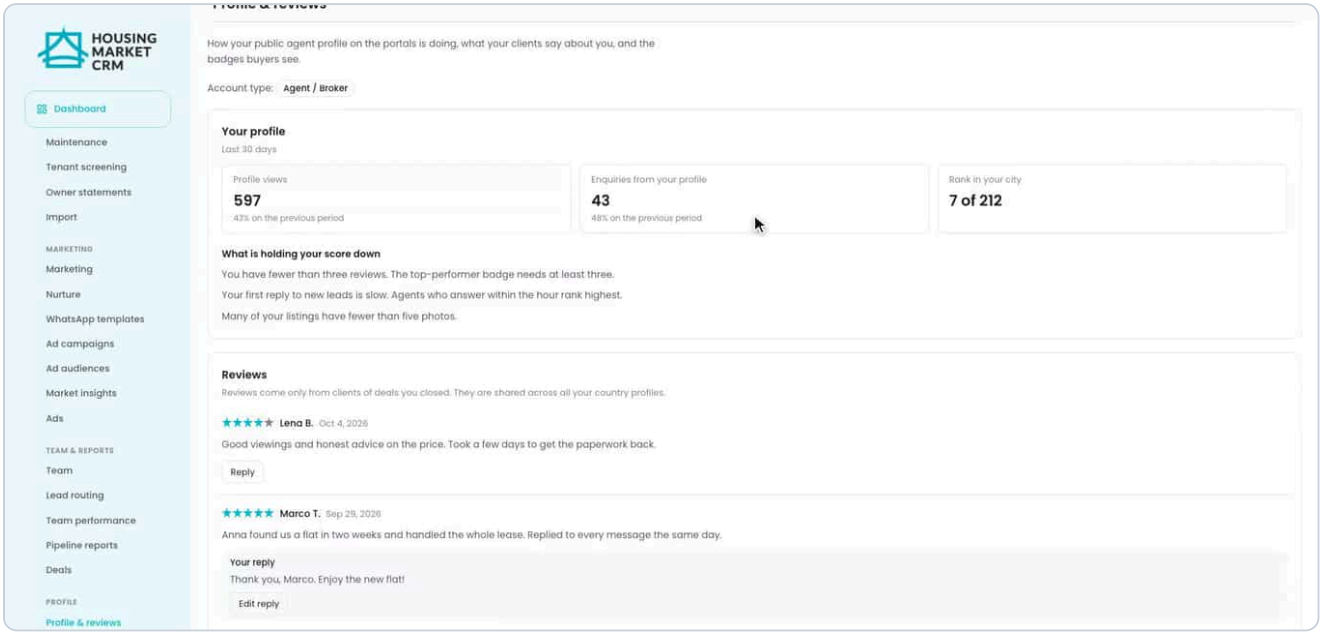
ภาพที่ 59.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 คำแนะนำคืออันดับที่อธิบายเป็นภาษาธรรมดา



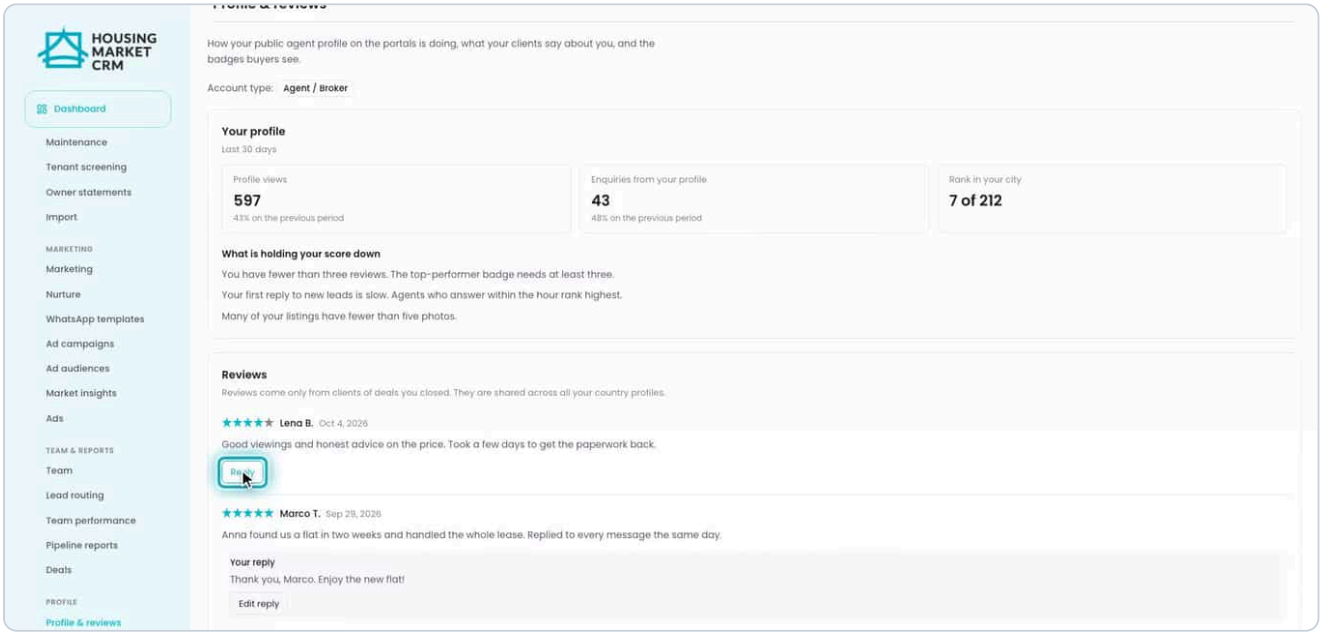
ภาพที่ 59.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 สิ่งที่ลูกค้าของคุณเขียนไว้



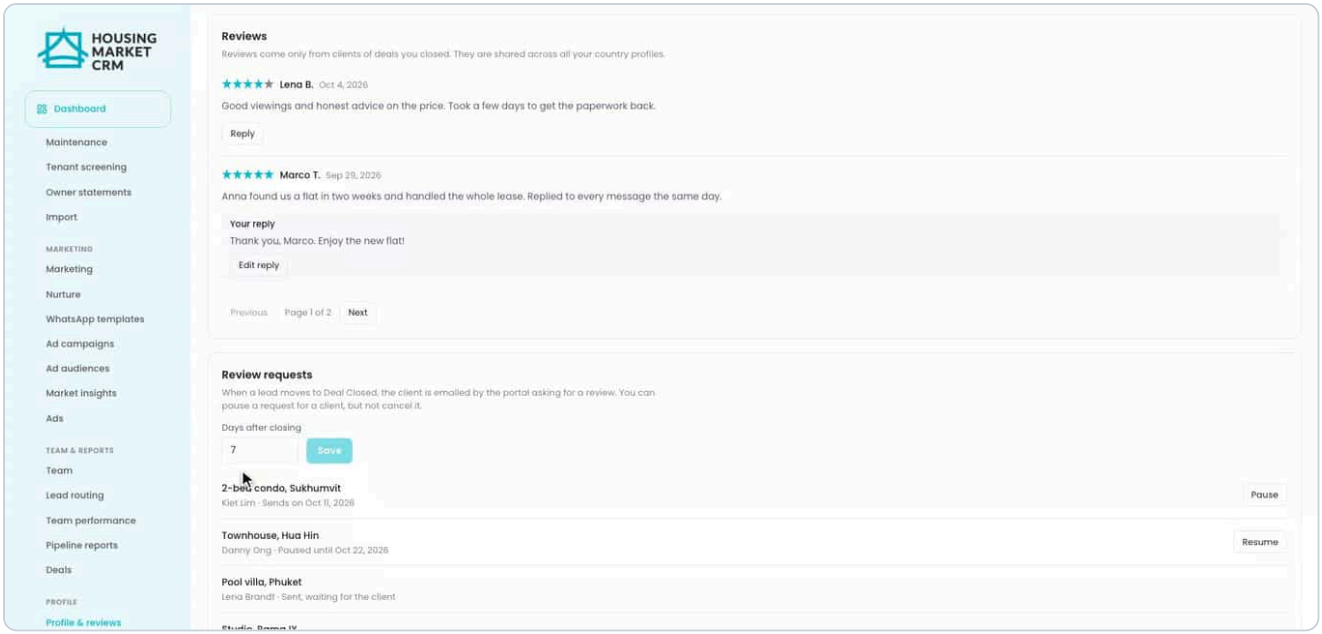
ภาพที่ 59.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 ตอบกลับทุกรายการ — ผู้ซื้อรายต่อไปจะอ่าน



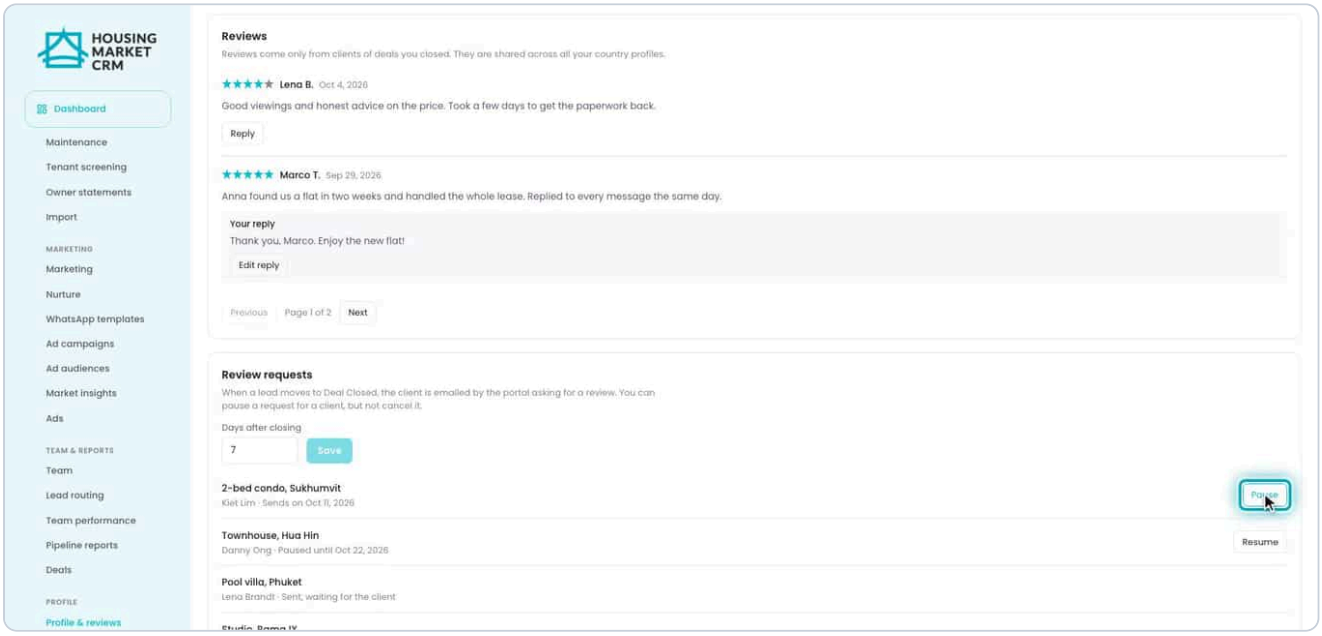
ภาพที่ 59.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 รายการที่รอส่งออกหลังปิดการขาย



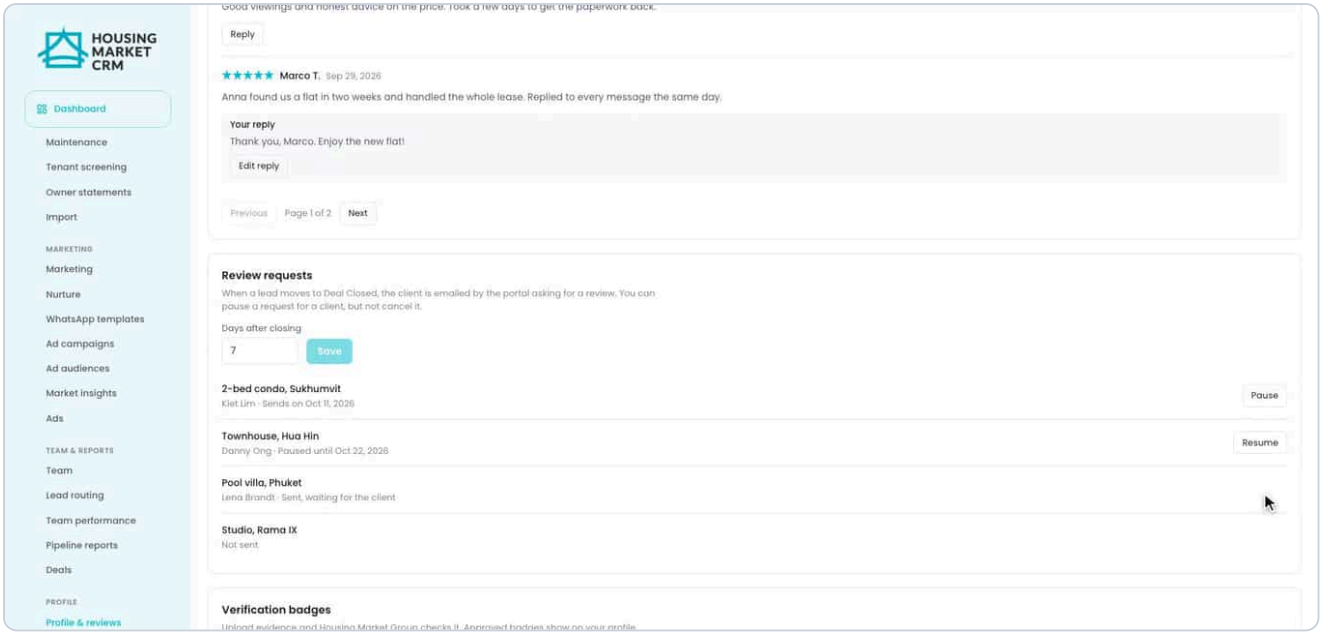
ภาพที่ 59.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 หยุดไว้ได้ไม่เกินสองครั้ง — แล้วระบบจะส่ง



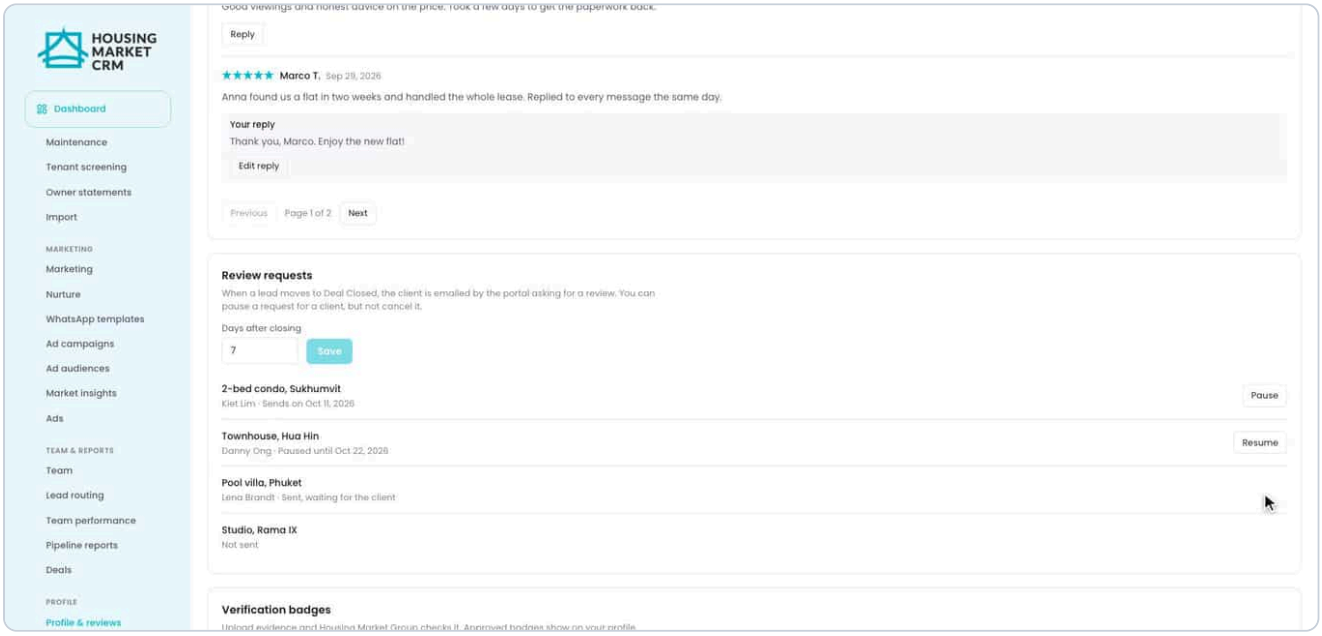
ภาพที่ 59.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 ตราสัญลักษณ์ที่ผู้ซื้อเห็นข้างชื่อของคุณ



ภาพที่ 59.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

10 อัปโหลดหลักฐาน แล้วเจ้าหน้าที่จะตรวจสอบ



ภาพที่ 59.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

สมัครเป็นเอเจนต์ที่ยืนยันแล้วอย่างไร — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-become-a-verified-agent

ส่วนที่ 8

ผู้พัฒนาโครงการและโครงการใหม่

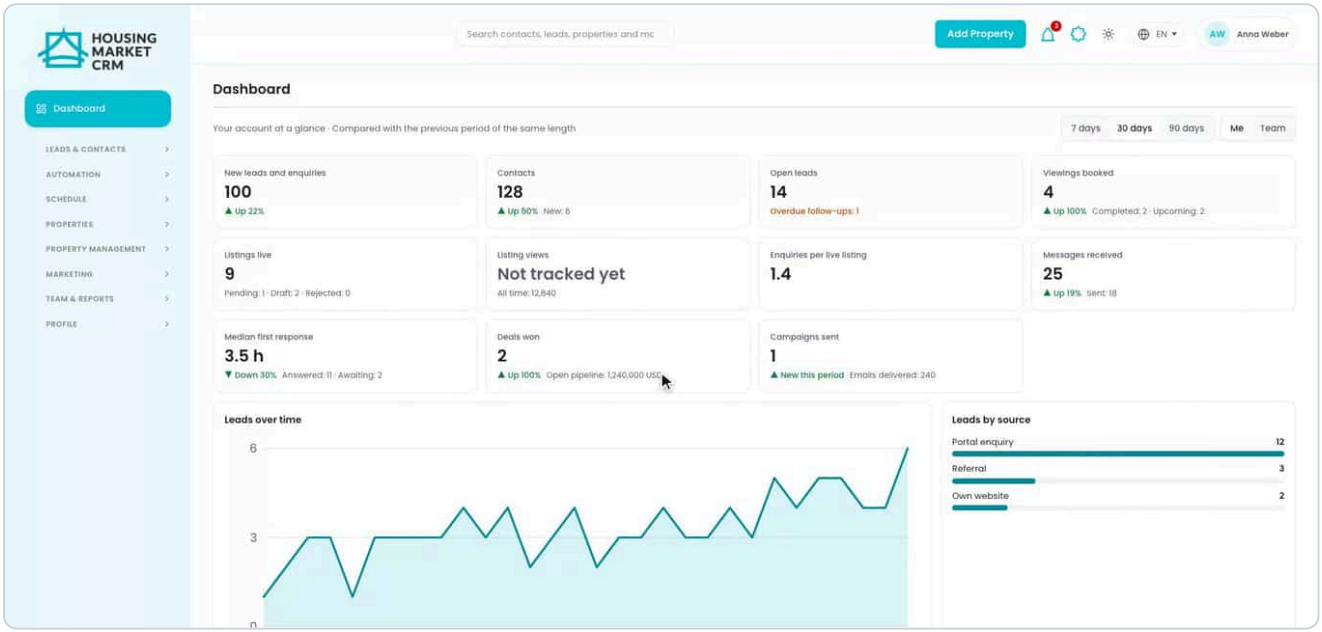
60 บทที่ 60

สร้างโครงการของผู้พัฒนา

แพ็กเกจสำหรับผู้พัฒนาโครงการ | สำหรับผู้พัฒนาโครงการ | ดูวิดีโอ

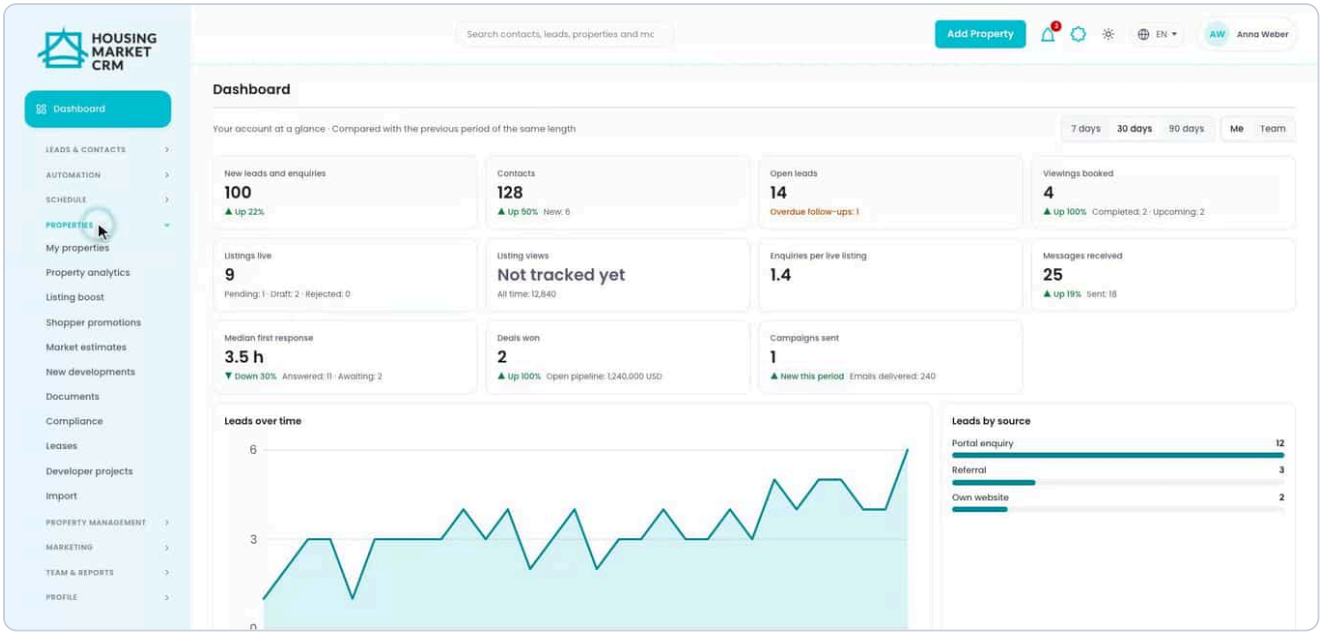
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



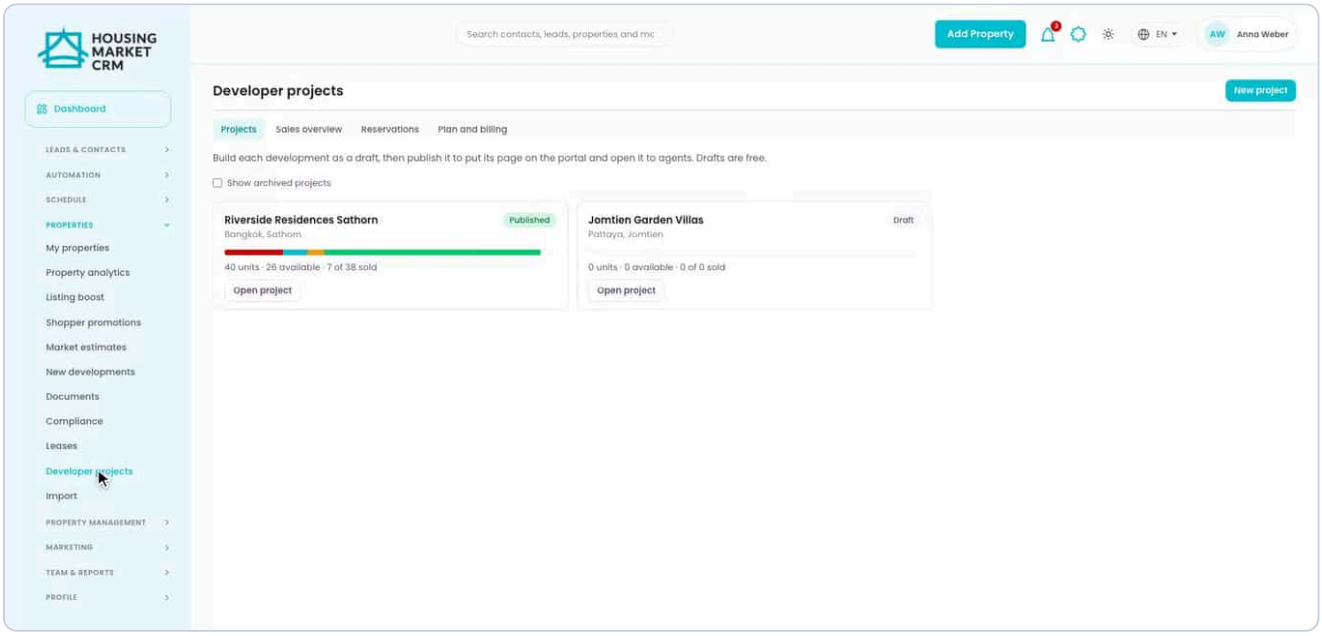
ภาพที่ 60.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

2 เปิด อสังหาริมทรัพย์ ในเมนูด้านซ้าย



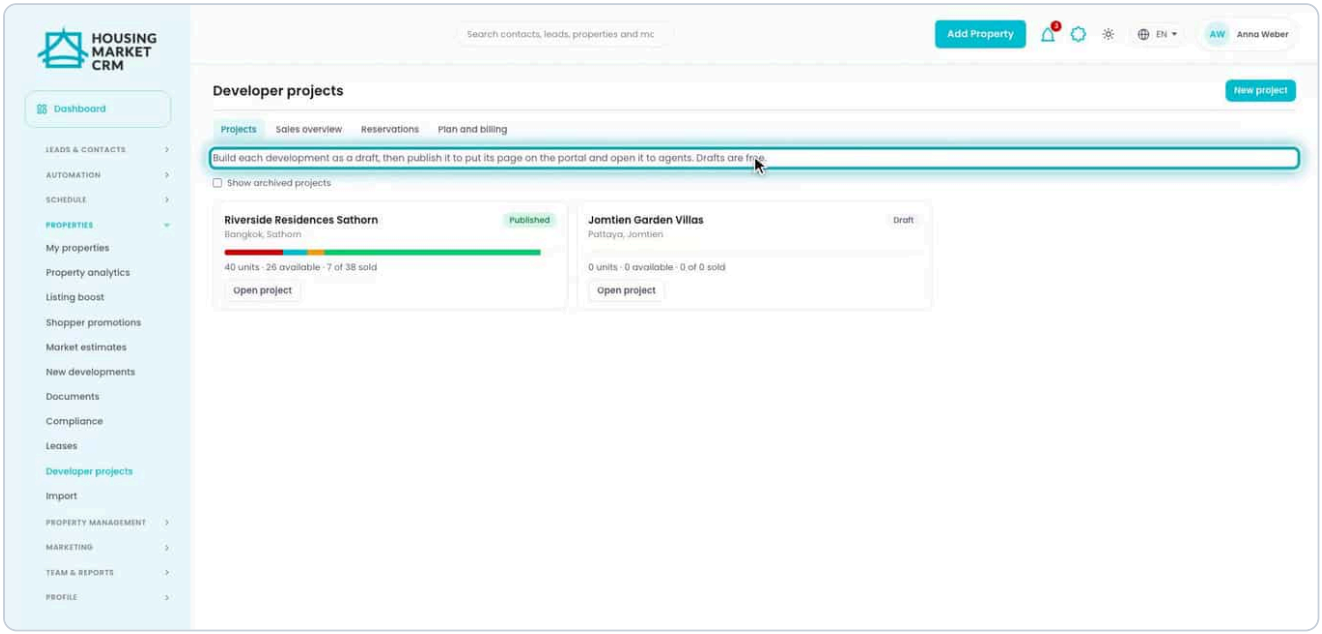
ภาพที่ 60.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

3 คลิก โครงการของผู้พัฒนา ในเมนูด้านซ้าย



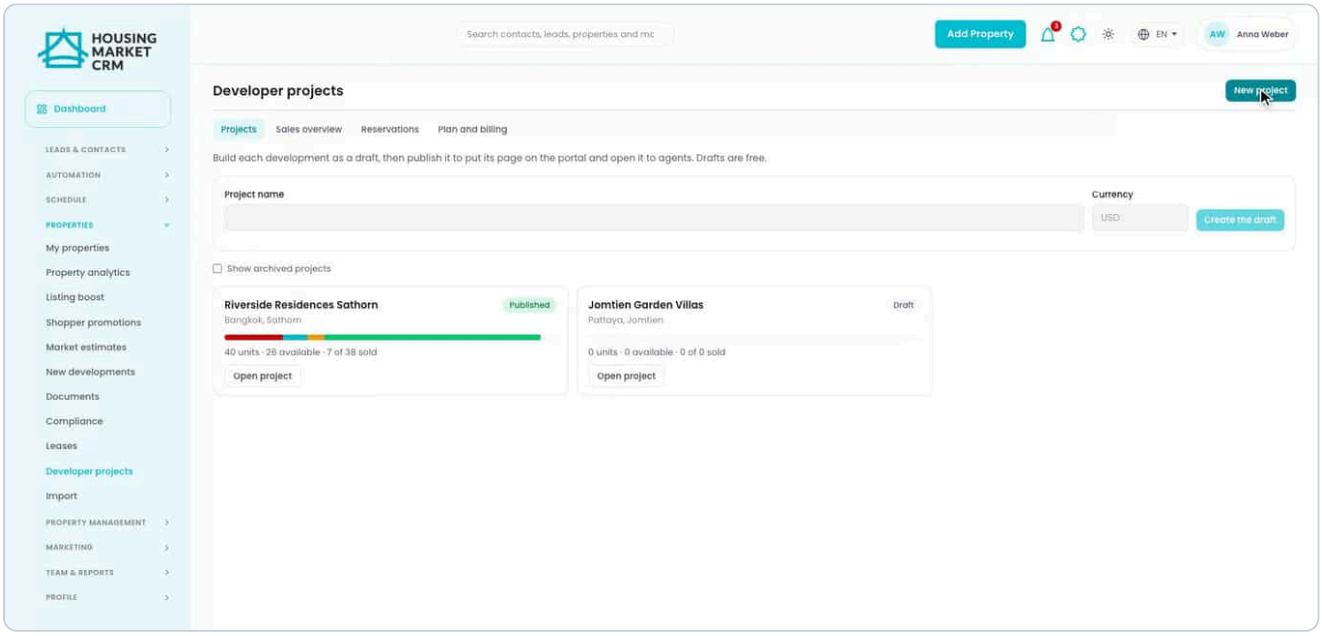
ภาพที่ 60.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

4 ทุกโครงการเริ่มต้นเป็นฉบับร่างที่ไม่มีค่าใช้จ่าย



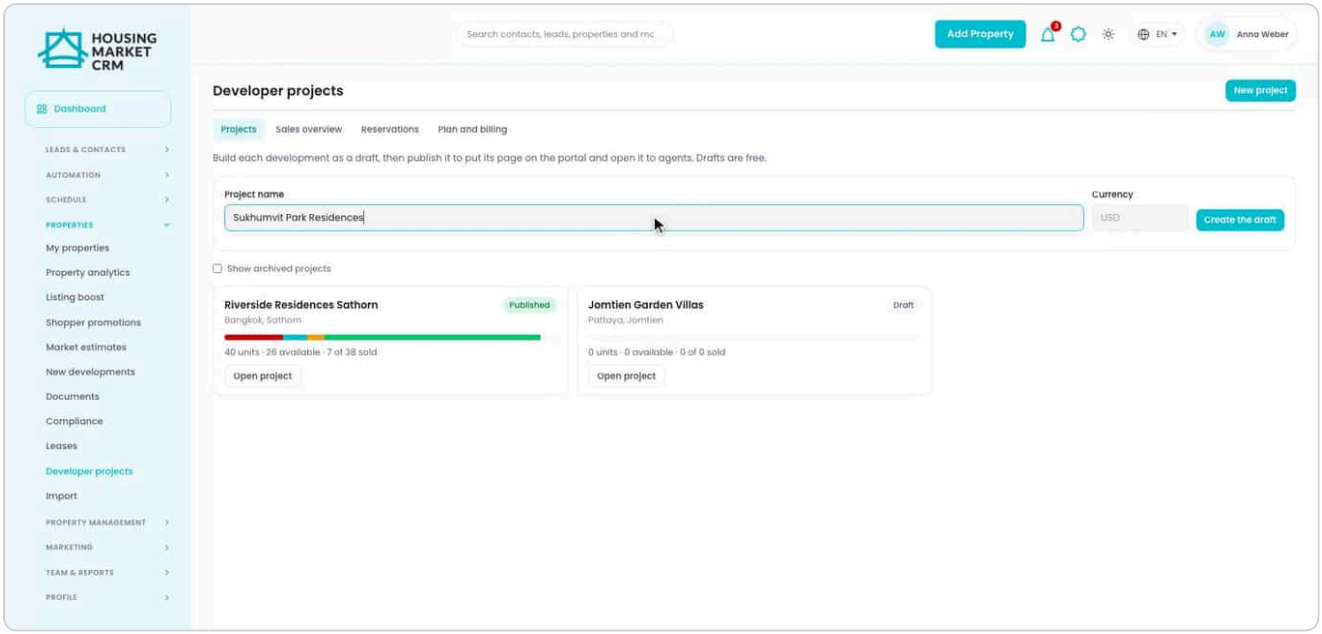
ภาพที่ 60.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

5 คลิก โครงการใหม่



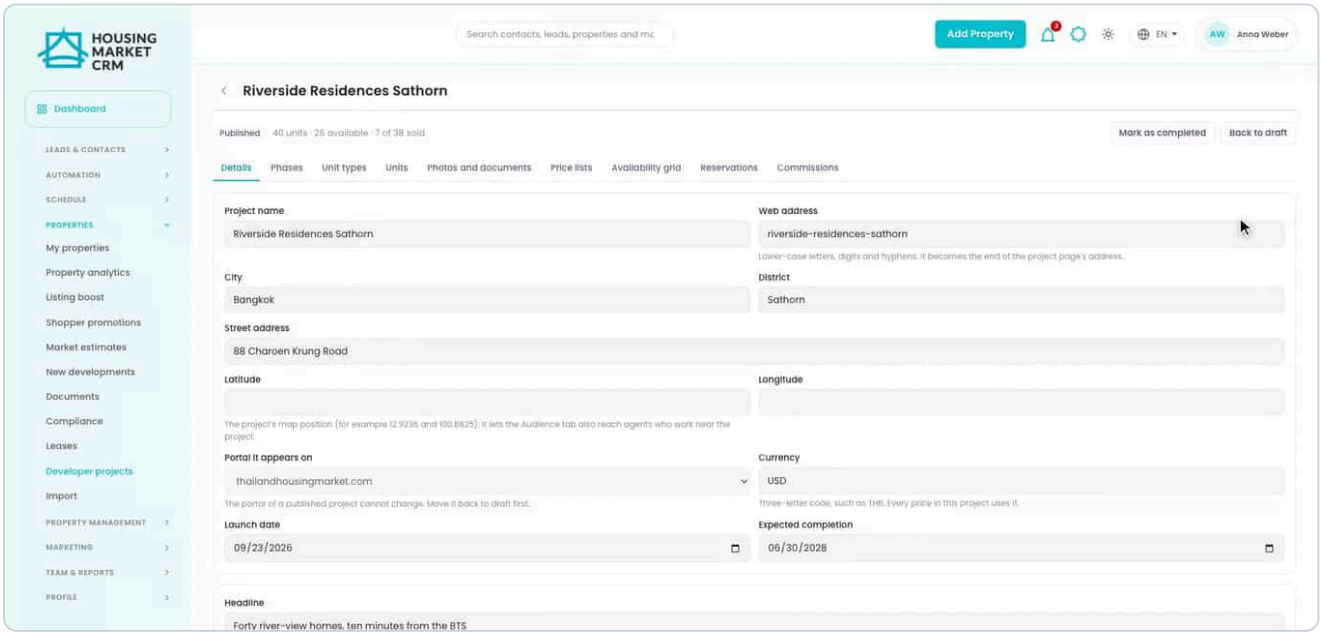
ภาพที่ 60.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

6 ตั้งชื่อโครงการ



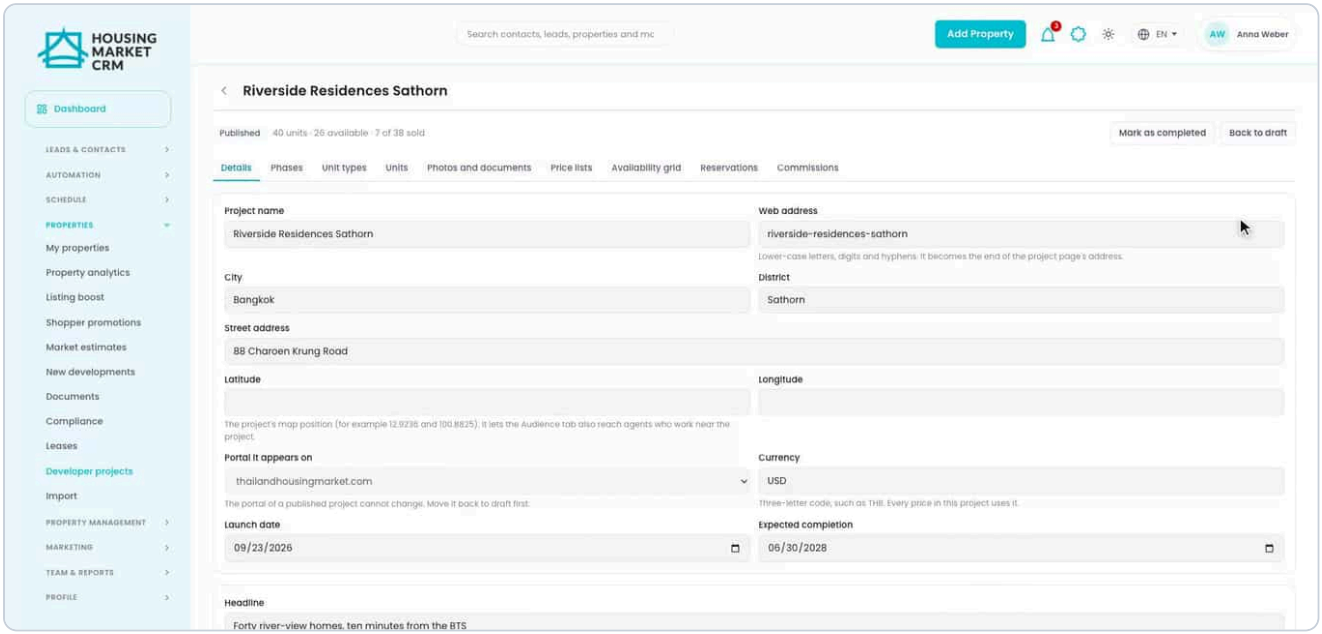
ภาพที่ 60.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

7 แล้วกด สร้าง ฉบับร่าง



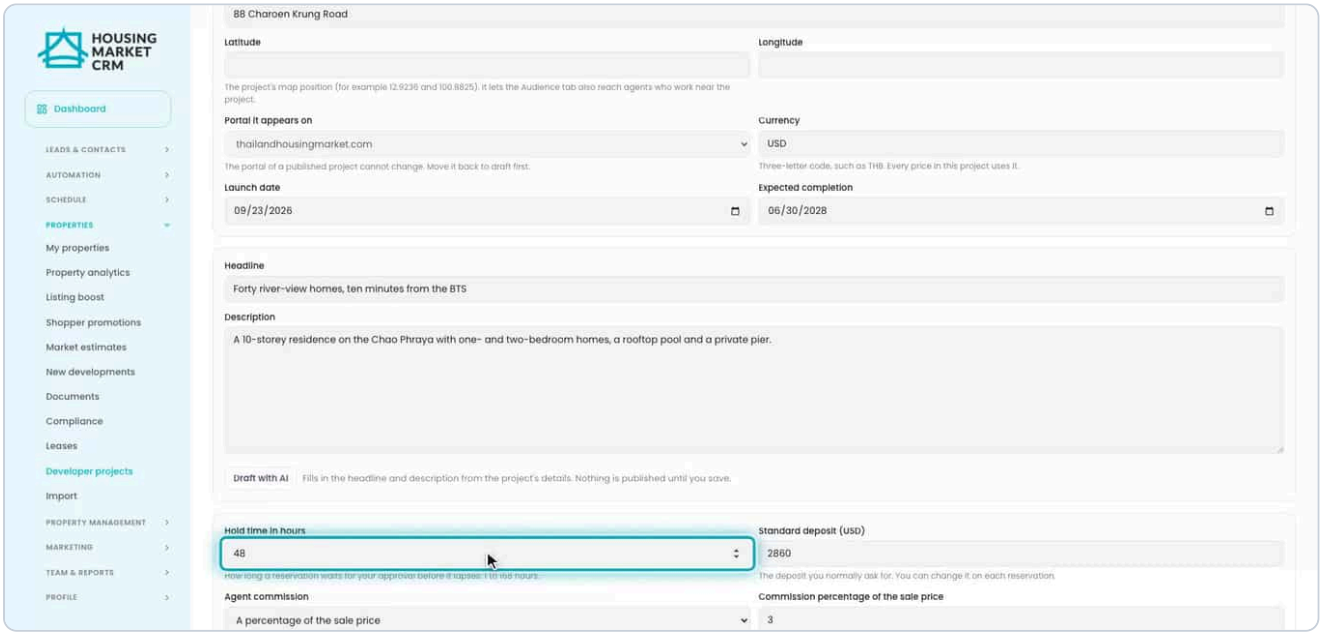
ภาพที่ 60.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

8 นี่คือโครงการที่กรอกรายละเอียดไว้แล้ว



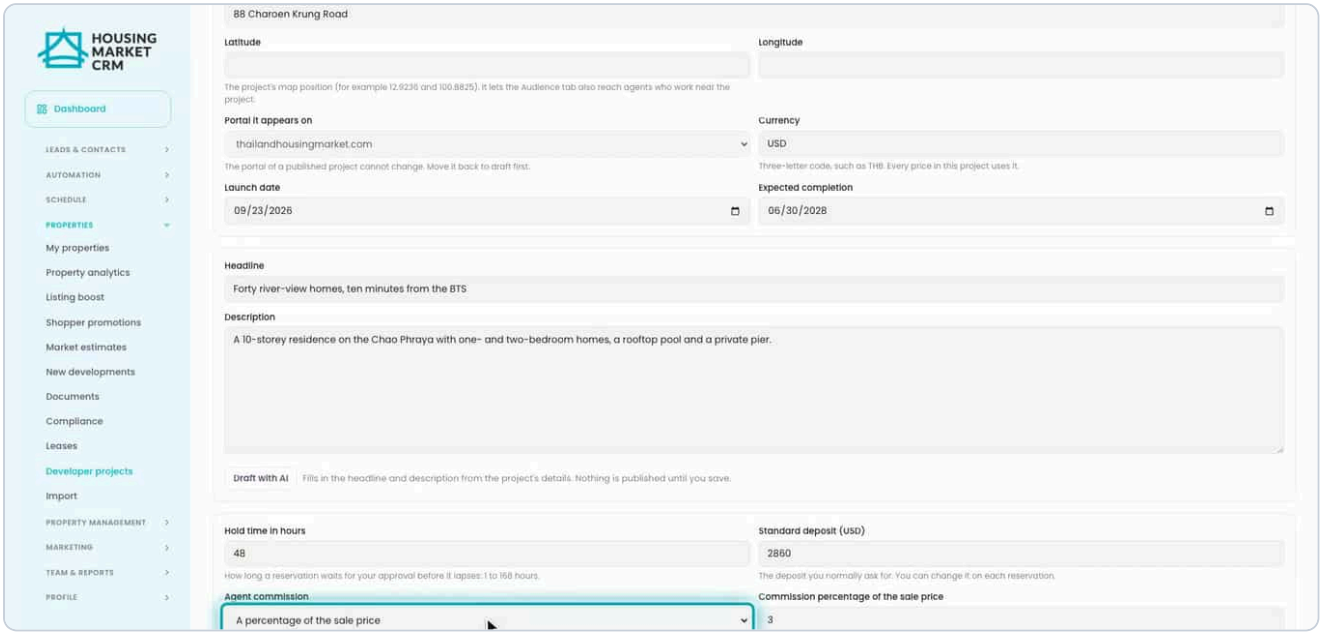
ภาพที่ 60.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

9 ระยะเวลาถือสิทธิ์: การจองรอคุณนานเท่าใด



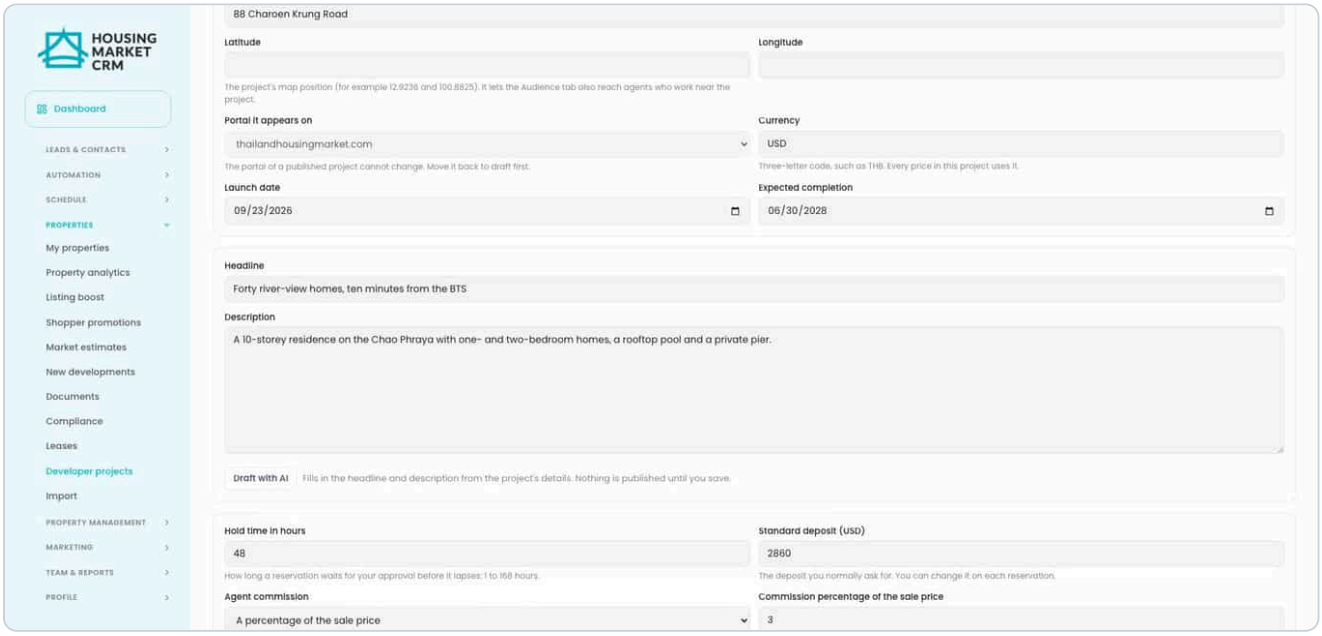
ภาพที่ 60.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

10 ค่าคอมมิชชันที่นายหน้าได้รับเมื่อขายได้



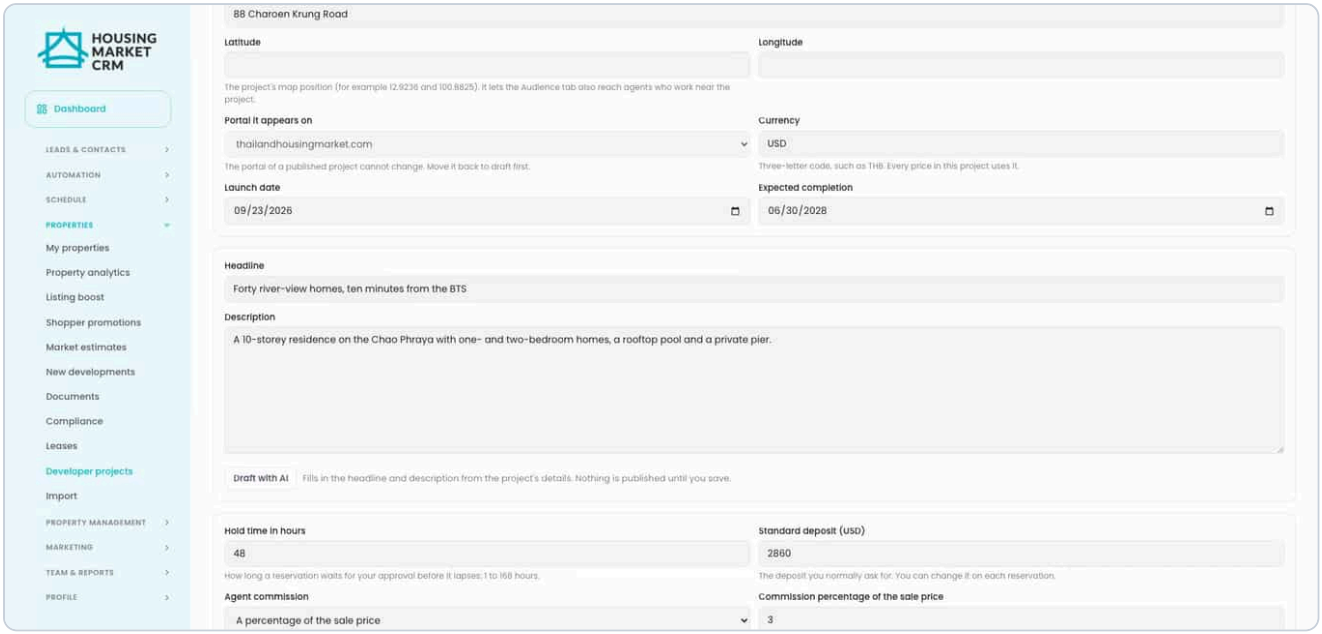
ภาพที่ 60.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

11 ทำเครื่องหมายที่นี่เพื่อเปิดให้นายหน้า



ภาพที่ 60.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

12 คลิก บันทึกรายละเอียด



ภาพที่ 60.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 23 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

Housing Market CRM ออกแบบมาสำหรับใคร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/who-is-housing-market-crm-designed-for

ส่วนที่ 9

การบริหารอสังหาริมทรัพย์

61 จัดการบ้านเช่า

62 ติดตามค่าเช่า

63 บันทึกสัญญาเช่า

64 คำขอบำรุงรักษา

65 คัดกรองผู้เช่า

66 ใบแจ้งยอดเจ้าของทรัพย์

67 แจ้งเตือนผู้เช่าเรื่องค่าเช่า

68 ส่งใบสั่งงานให้ผู้รับเหมา

61 บทที่ 61

จัดการบ้านเช่า

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ทะเบียนที่พักที่สำนักงานของคุณดูแลให้คนอื่น ได้แก่ แต่ละยูนิต ใครเป็นเจ้าของ และเป็นเจ้าของนานเท่าใด เป็นส่วนหนึ่งของ Pro และ Business และแยกจากอสังหาริมทรัพย์ที่คุณกำลังขายหรือปล่อยเช่า

เลือก การบริหารอสังหาริมทรัพย์ ในเมนู หน้าจอนี้เก็บยูนิตที่สำนักงานของคุณดูแลในนามของเจ้าของที่เป็นคนอื่น — "ยูนิตเจ้าของ และผู้เช่าของอสังหาริมทรัพย์ที่สำนักงานของคุณดูแล" ตามที่หน้านั้นเขียนไว้

ทำไมจึงไม่ใช่แค่อสังหาริมทรัพย์อีกรายการหนึ่ง

อสังหาริมทรัพย์ในส่วนอื่นของ CRM คือสิ่งที่คุณกำลังขายหรือปล่อยเช่า และจบลงเมื่อดีลจบ ยูนิตที่ดูแลอยู่ยืนยาวกว่าสัญญาเช่าทุกฉบับในนั้น เปลี่ยนมือระหว่างเจ้าของได้โดยไม่กลายเป็นที่พักอีกแห่ง และมีอยู่ไม่ว่าจะมีการลงประกาศที่ใดในขณะนั้นหรือไม่ นั่นคือเหตุผลที่มันเป็นทะเบียนของตัวเอง ไม่ใช่เครื่องหมายบนประกาศ

การเพิ่มยูนิต

- เลือก เพิ่มยูนิต
- ตั้ง ชื่อ และใส่ รหัสอ้างอิง หากสำนักงานของคุณใช้รหัสของตัวเองสำหรับยูนิต
- เลือก เจ้าของ จากรายชื่อติดต่อของคุณ ยูนิตหนึ่งต้องมีเจ้าของอย่างน้อยหนึ่งราย
- เลือก บันทึก

ค้นหายูนิต ใช้หายูนิตอีกครั้ง และตัวเลขด้านบนรายการแสดงว่าคุณใช้โควตาไปเท่าใด

เจ้าของ สัดส่วน และการขาย

การถือครองเป็นช่วงเวลา ไม่ใช่ชื่อบนบัตร ซึ่งเป็นสิ่งที่ทำให้ทะเบียนรองรับสองเรื่องที่โผล่มาทันทีได้ คือที่พักที่คู่สามีภรรยาถือครองร่วมกัน พี่น้องสามคน หรือนักลงทุนสองรายในสัดส่วนหกสิบต่อสี่สิบ และที่พักที่เปลี่ยนมือในวันหนึ่ง เมื่อเจ้าของขาย ช่วงเวลาของเขาถูกปิดในวันนั้นแทนที่จะถูกเขียนทับ ใบสรุปยอดของเดือนที่เขาถือครองจึงยังส่งถึงคนที่ถือครองในเวลานั้น

สัดส่วนรวมกันได้น้อยกว่าทั้งหมด — สำนักงานที่ดูแลสัดส่วนสี่สิบเปอร์เซ็นต์ให้นักลงทุนรายเดียวเป็นข้อตกลงที่มีอยู่จริง — และรวมกันเกินทั้งหมดไม่ได้เลย สามส่วนที่บันทึกไว้ส่วนละ 33.33 ระบบรับได้ เจ้าของต้องเป็นรายชื่อติดต่อที่คุณมองเห็นได้อยู่แล้ว

การจัดเก็บ

ไม่มีอะไรที่นี่ถูกลบ ยูนิตที่คุณเลิกดูแลแล้วจะถูกจัดเก็บ แสดงที่จัดเก็บ ใช้หามันได้ กู้คืน นำมันกลับมา และประวัติการถือครองของมันคงอยู่เหมือนเดิมทุกประการ ยูนิตที่จัดเก็บแล้วจะคืนที่ว่างให้ คุณจึงไม่ต้องทำลายบันทึกใดเพื่อให้มีที่ว่างสำหรับรายการใหม่

แพ็กเกจและจำนวนยูนิต

การบริหารอสังหาริมทรัพย์เป็นส่วนหนึ่งของ Pro และ Business และไม่เคยอยู่ในแพ็กเกจฟรี ทั้ง Pro และ Business รวม 10 ยูนิต เพราะขายตามยูนิตที่คุณดูแล ไม่ใช่ตามคนในสำนักงานของคุณ แพ็กเกจที่คุณใช้จึงไม่เปลี่ยนโควตา ตัวเลขบนหน้าจอกับการปฏิเสธของเซิร์ฟเวอร์เองอ่านได้ตรงกัน หน้าจอจึงสัญญาที่ว่างที่บัญชีไม่มีไม่ได้

หากบัญชีของคุณเต็ม CRM จะบอกและระบุว่าเรื่องใดในสองเรื่องนี้ที่ผิด คือแพ็กเกจของคุณไม่รวมสิ่งนี้ หรือแพ็กเกจของคุณถูกต้องแล้วแต่บัญชีของคุณเต็ม มีแพ็กที่ใหญ่กว่าประกาศไว้แล้วและยังซื้อออนไลน์ไม่ได้ ดู "ดูแลยูนิตได้กี่ยูนิต และแพ็กยูนิตราคาเท่าใด"

ส่วนที่เหลือของโมดูล

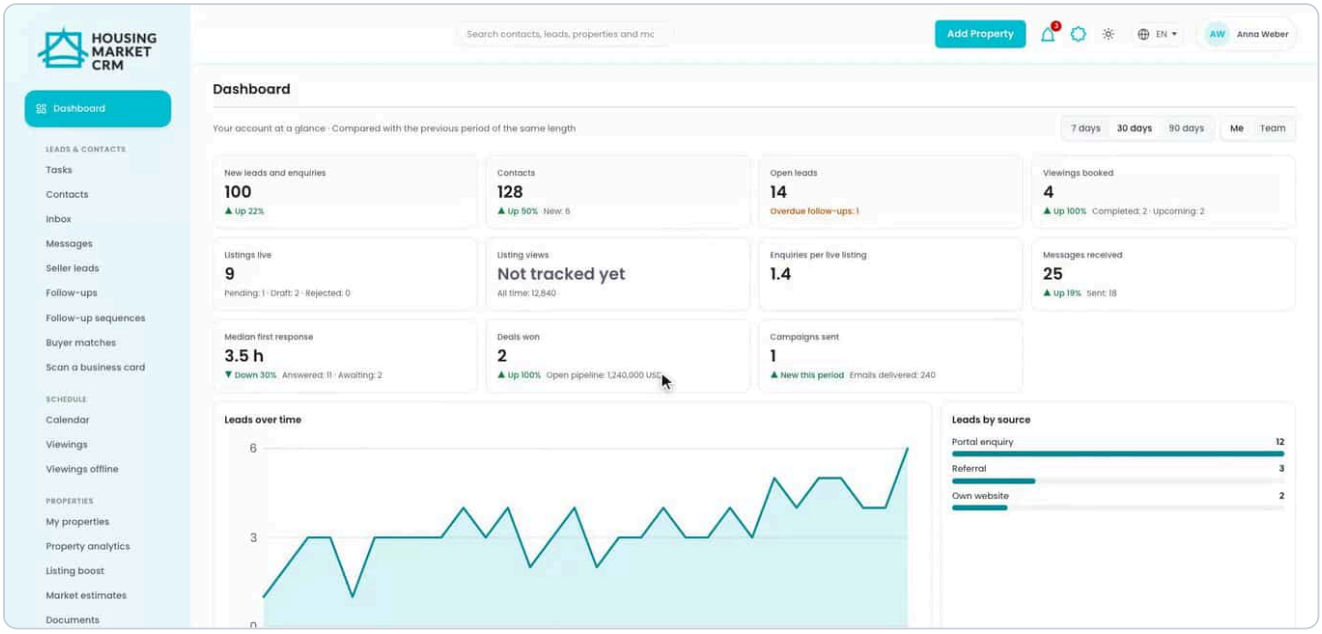
ทะเบียนเป็นหน้าจอแรกของหกหน้าจอใต้ การบริหารอสังหาริมทรัพย์ และแต่ละหน้าจอที่เหลือมีคำตอบของตัวเอง คือ การติดตามค่าเช่า สัญญาเช่า งานซ่อมบำรุง การตรวจสอบผู้เช่า และ ใบสรุปยอดเจ้าของทรัพย์ ทั้งหกหน้าจอเป็นส่วนหนึ่งของ Pro และ Business และไม่มีหน้าจอใดอยู่ในแพ็กเกจฟรี

ค่าเช่าถูกติดตามที่นี่และไม่เคยถูกเรียกเก็บ ดู "Housing Market เก็บค่าเช่าจากผู้เช่าของฉันหรือไม่"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **การบริหารอสังหาริมทรัพย์ใน CRM คืออะไร**

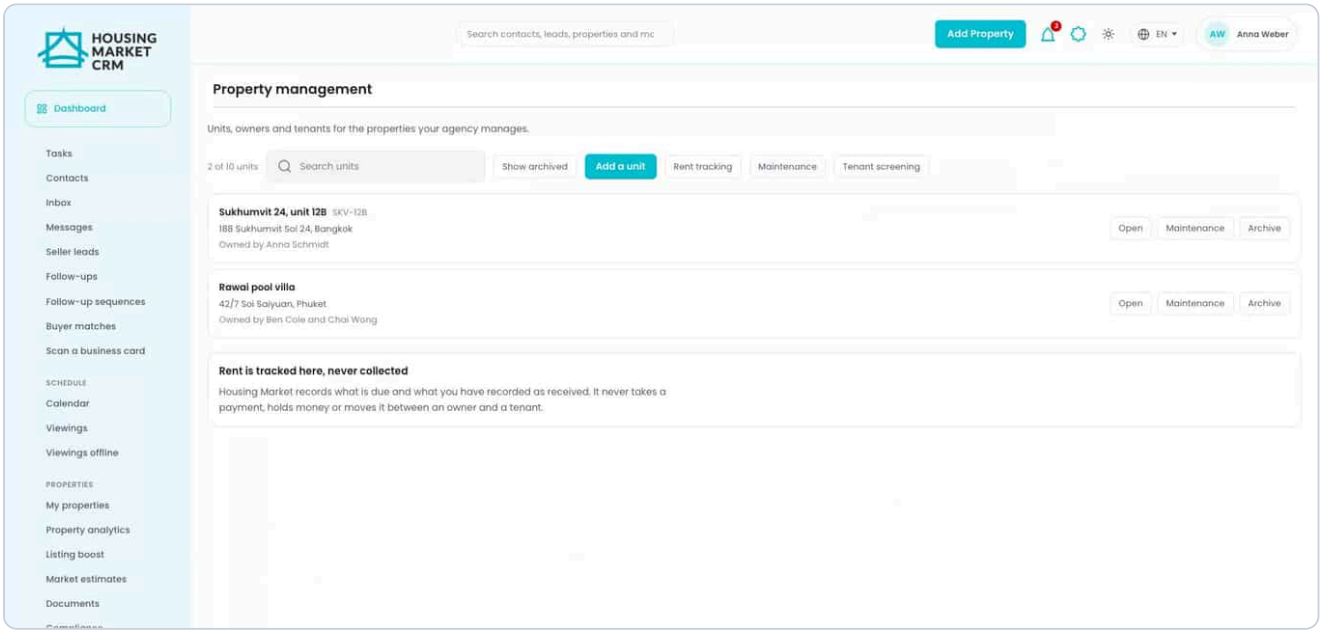
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



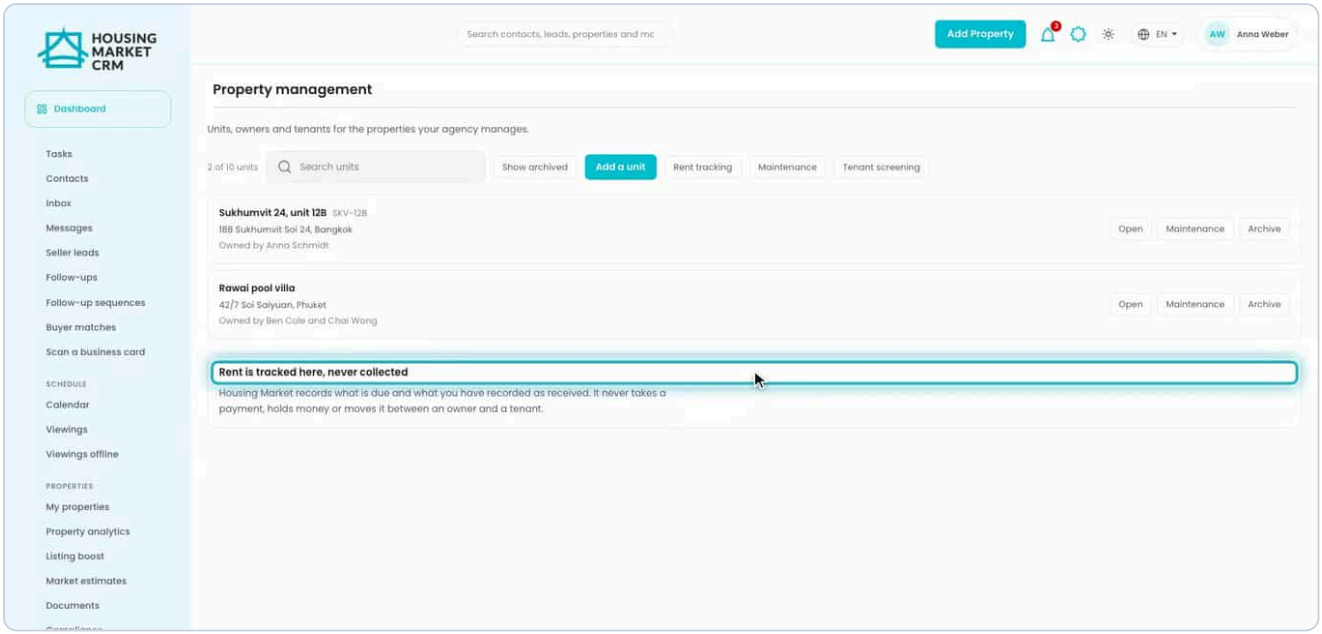
ภาพที่ 61.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก การจัดการอสังหาริมทรัพย์ ในเมนูด้านซ้าย



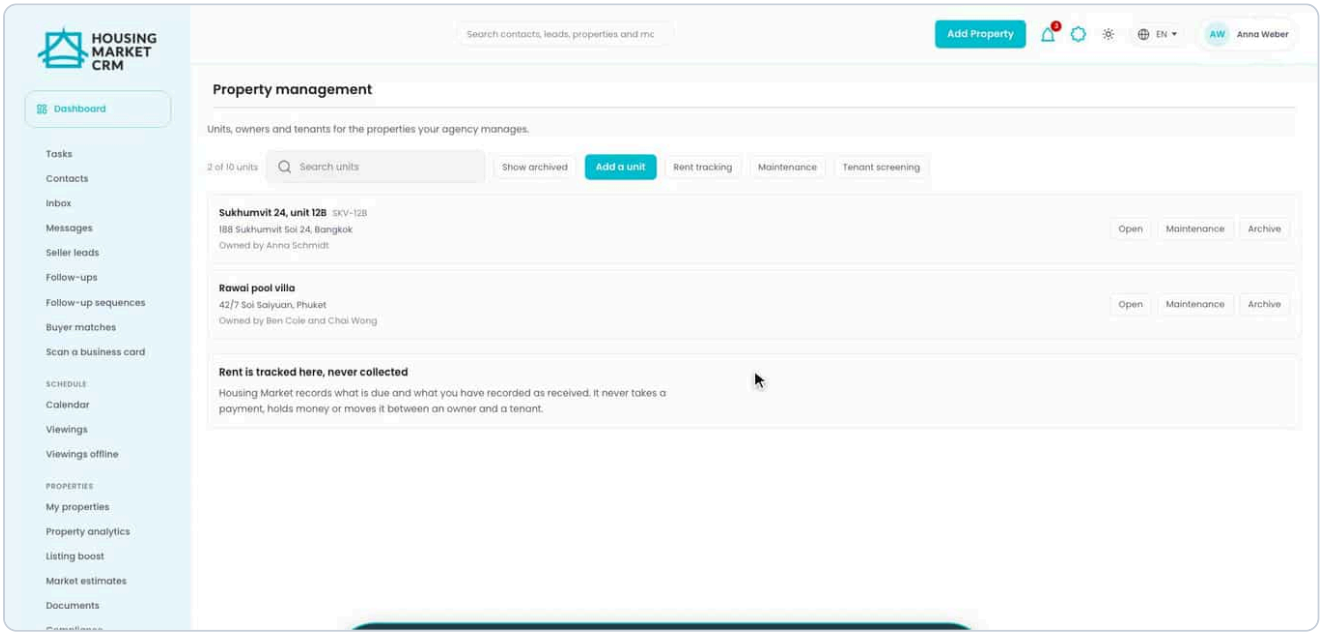
ภาพที่ 61.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 ติดตามค่าเช่าได้ที่นี่ Housing Market ไม่เก็บค่าเช่า



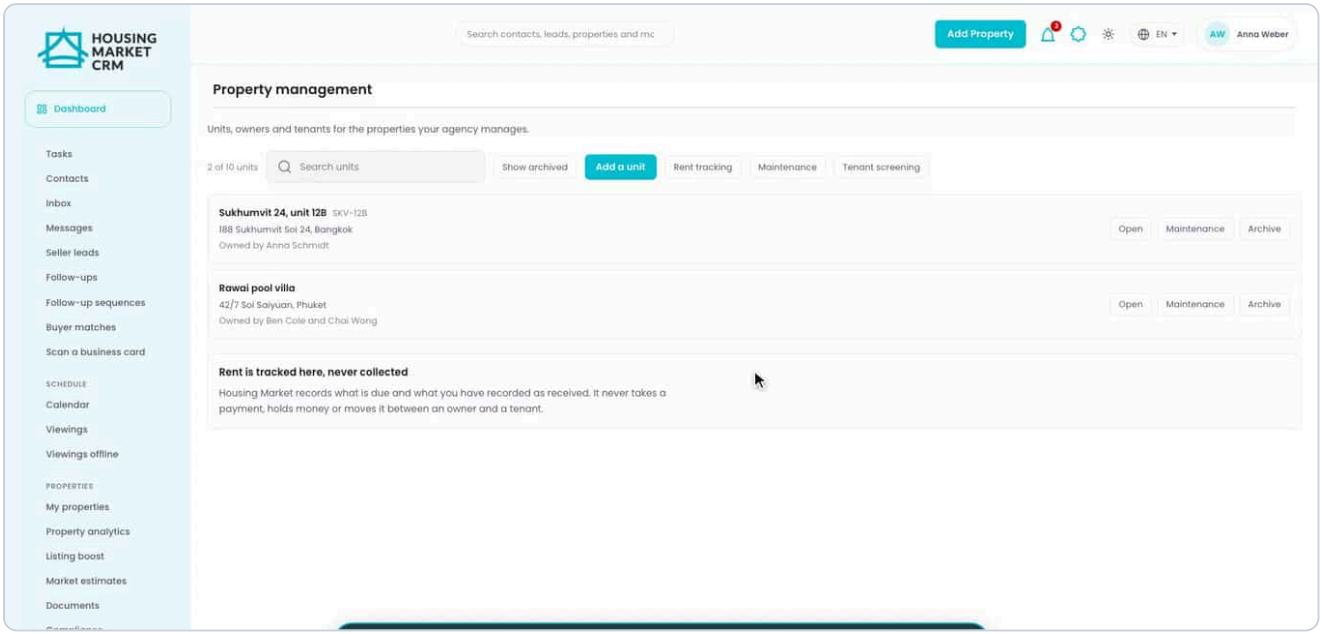
ภาพที่ 61.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 แต่ละที่อยู่อาศัย ผู้ที่เป็นเจ้าของ และสัดส่วนที่แต่ละรายถือครอง



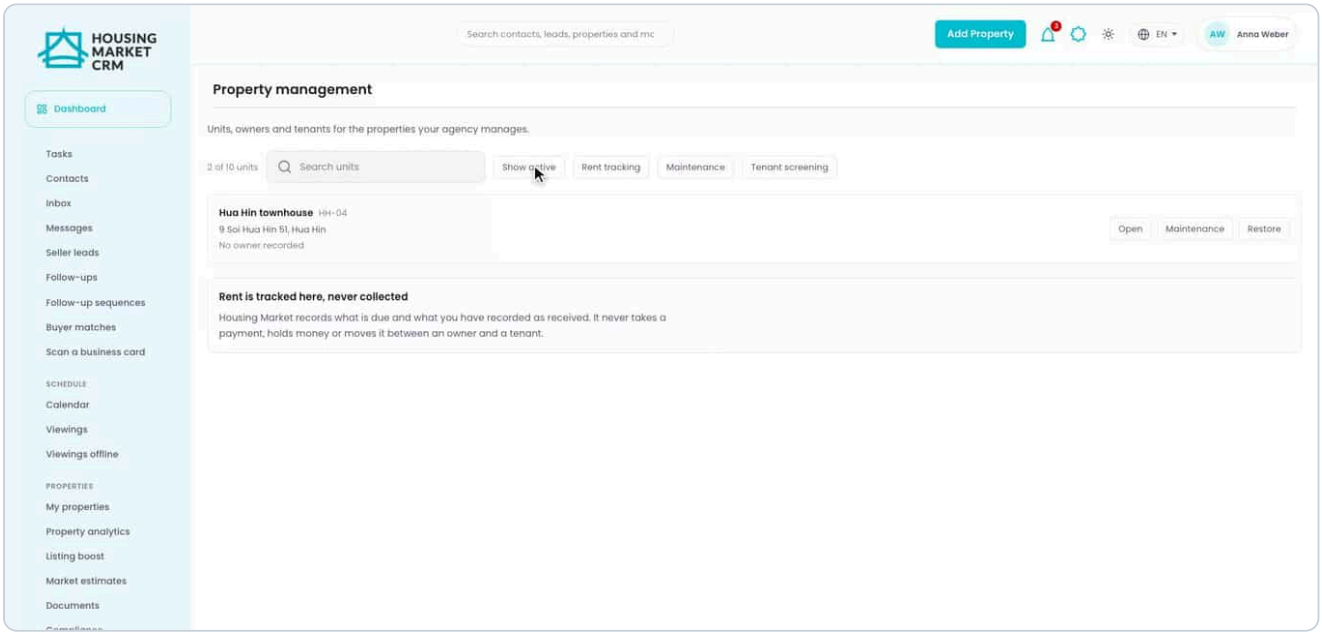
ภาพที่ 61.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 สัดส่วนที่ไม่ได้บันทึกทำให้ออกใบแจ้งยอดไม่ได้ บันทึกตอนนี้



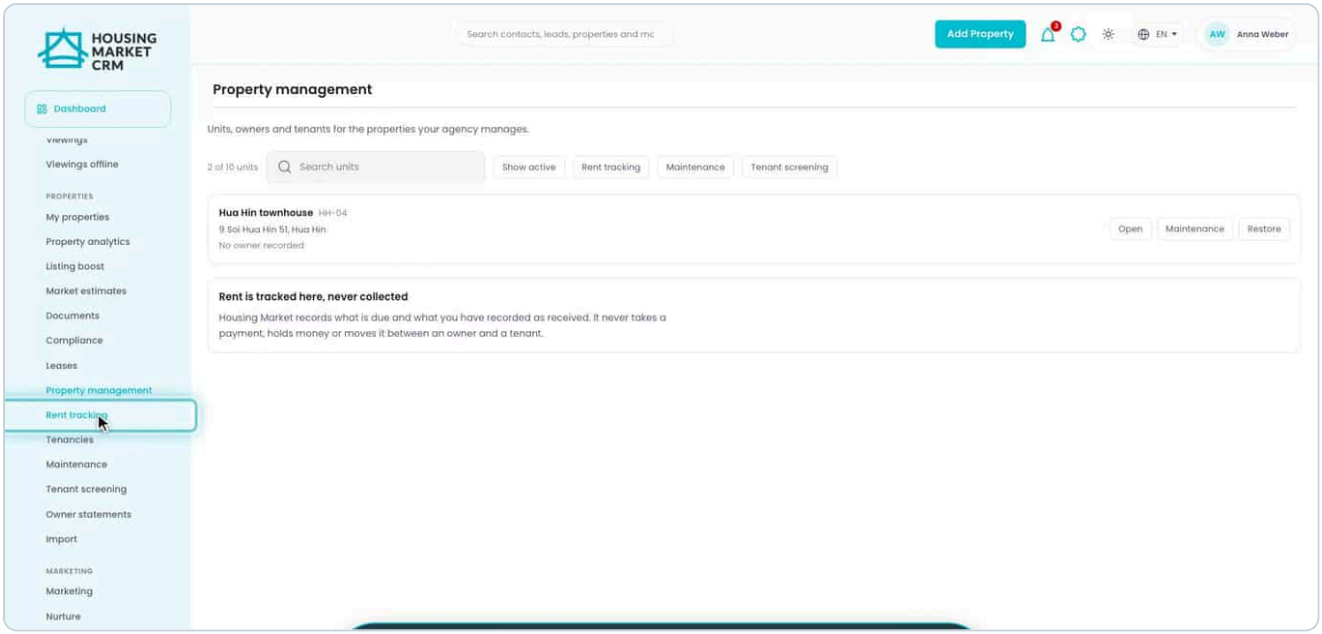
ภาพที่ 61.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 ที่อยู่อาศัยที่เก็บเข้าคลังจะคืนช่องโควตาให้



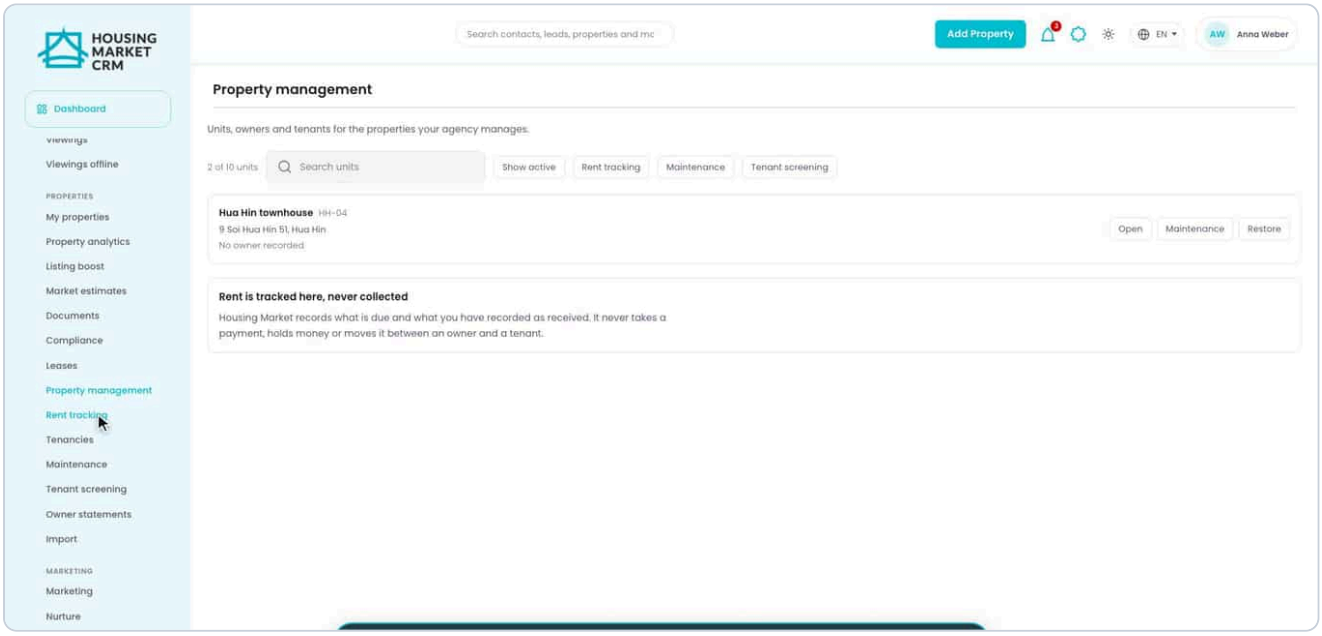
ภาพที่ 61.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 ค่าเช่า สัญญาเช่า การซ่อมบำรุง การคัดกรองผู้เช่า และใบแจ้งยอดเจ้าของ



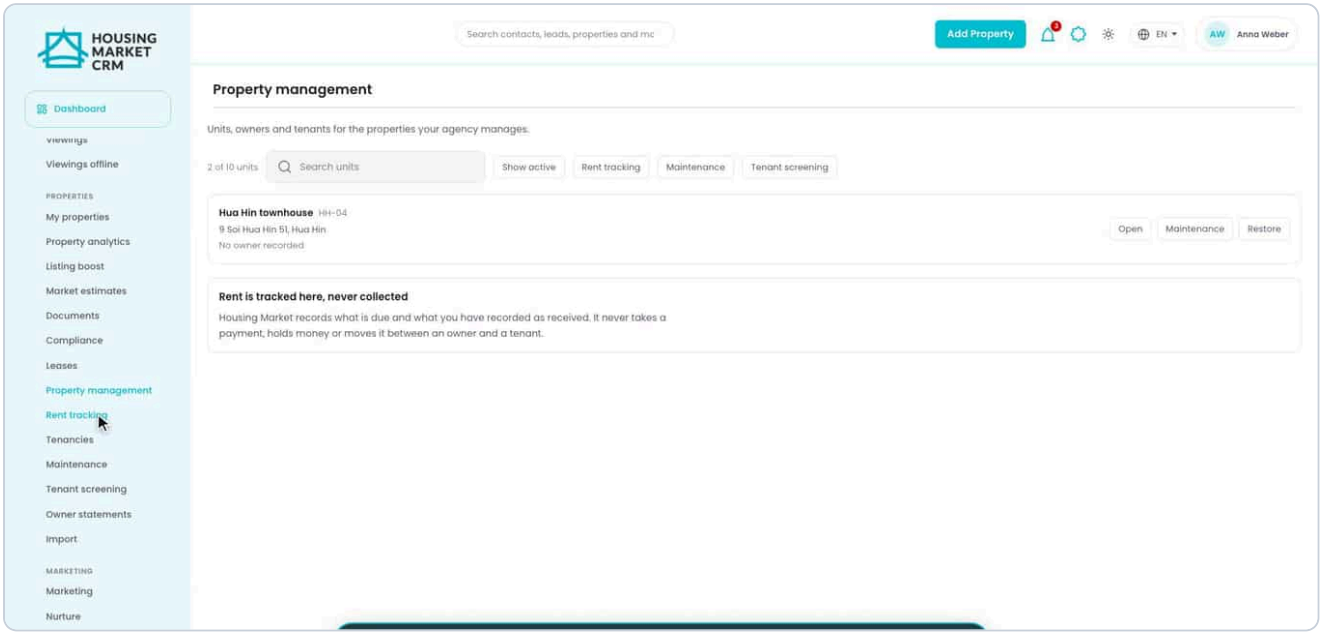
ภาพที่ 61.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 ค่าเช่า สัญญาเช่า การซ่อมบำรุง การคัดกรอง และใบแจ้งยอด อ่านข้อมูลจากยูนิตเหล่านี้



ภาพที่ 61.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 ดังนั้นบันทึกเจ้าของและสัดส่วนทุกรายขณะที่มีเอกสารอยู่ตรงหน้า



ภาพที่ 61.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

ควรรู้

หมายเหตุ ทั้ง Pro และ Business รวมยูนิตที่ดูแลได้ 10 ยูนิต มีแพ็กที่ใหญ่กว่าประกาศไว้แล้ว คือ 29 USD สำหรับ 50 ยูนิต 49 USD สำหรับ 100 ยูนิต และ 99 USD สำหรับแบบไม่จำกัด ทั้งหมดคิดต่อเดือน — และแพ็กหนึ่งแทนที่โควตาที่แพ็กเกจของคุณรวมไว้ ไม่ใช่บวกเพิ่มเข้าไป ยังซื้อออนไลน์ไม่ได้

ศูนย์ช่วยเหลือ: ดูแลยูนิตได้กี่ยูนิต และแพ็กยูนิตราคาเท่าใด

62 บทที่ 62

ติดตามค่าเช่า

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ไม่ Housing Market Group เป็นซอฟต์แวร์ ระบบบันทึกยอดที่ถึงกำหนดและยอดที่คุณบันทึกว่าได้รับแล้ว และไม่เคยรับชำระเงิน เก็บรักษาเงิน หรือโอนเงินระหว่างเจ้าของกับผู้เช่า

ไม่ และนี่เป็นการตัดสินใจ ไม่ใช่ฟีเจอร์ที่ยังขาด Housing Market Group เป็นซอฟต์แวร์ ไม่มีการรับชำระเงิน ไม่มีการเรียกเก็บ ไม่มีบัญชีพักเงิน และไม่มีช่องทางการชำระเงินใด ๆ ในการบริหารอสังหาริมทรัพย์ ในทุกแพ็กเกจและทุกประเทศ หน้าจอบอกเรื่องนี้ในทุกแพ็กเกจ เพราะผลิตภัณฑ์อื่นเกือบทั้งหมดในหมวดนี้เก็บค่าเช่าจริง และคุณควรได้อ่านข้อนี้ก่อนซื้อ ไม่ใช่หลังจากนั้น

การติดตามค่าเช่าหมายความว่าอย่างไร

CRM บันทึกวันที่ค่าเช่าถึงกำหนดของยูนิตหนึ่ง โดยบันทึกทั้งสัญญาเช่าในคราวเดียว เช่น สิบสองเดือนนับจากเดือนมีนาคม แล้วเก็บสามสถานะสำหรับแต่ละงวด คือถึงกำหนด ได้รับแล้ว หรือยกเว้น รายการรายเดือนที่ยึดวันที่ 31 จะถึงกำหนดในวันสุดท้ายของเดือนที่สั้นกว่า ไม่ใช่ล้นไปเดือนถัดไป ค่าเช่าที่ยึดวันที่ 31 มกราคม จึงถึงกำหนดสิ้นเดือนกุมภาพันธ์ ไม่ใช่วันที่ 3 มีนาคม วันที่ 3 มีนาคม คือผลจากการนับปฏิทินแบบตรงไปตรงมา และเป็นสิ่งที่สำนักงานต้องมานั่งแก้เองทุกปี

เมื่อเงินมาถึง ใครสักคนในสำนักงานของคุณบันทึกว่ารายการนั้นได้รับแล้ว CRM เก็บว่าใครเป็นผู้บอกและบอกเมื่อใด ควบคู่กับวันที่เงินมาถึงจริง ค่าเช่าที่เข้ามาวันที่หนึ่งและถูกบันทึกวันที่สี่เป็นของวันที่หนึ่ง สองวันที่นี้ถูกแยกจากกันโดยตั้งใจ เพราะคำยืนยันของบุคคลที่ระบุชื่อได้คือสิ่งเดียวที่เกิดขึ้นจริงภายใน Housing Market และคำว่า "ชำระแล้ว" เฉย ๆ จะอ่านเหมือนใบเสร็จของเงินที่ระบบนี้ไม่เคยได้รับ

ไม่มีสถานะชำระบางส่วน ค่าเช่าครึ่งหนึ่งไม่ใช่สถานะระหว่างทางไปสู่ยอดคงเหลือ เพราะยอดคงเหลือนำไปสู่บัญชีแยกประเภท และบัญชีแยกประเภทคือสิ่งที่ผลิตภัณฑ์นี้ตั้งใจไม่มี การผ่อนชำระให้บันทึกเป็นรายการแยกต่างหาก

การเลยกำหนด และใครได้รับแจ้ง

รายการหนึ่งเลยกำหนดเมื่อยังอยู่ในสถานะถึงกำหนดและวันที่ของมันผ่านไปแล้ว ระบบคำนวณตอนที่คุณถาม ไม่ได้เก็บไว้ รายการที่ถึงกำหนดเมื่อชั่วโมงที่แล้วจึงเลยกำหนดทันที ไม่ต้องรองานที่ทำงานตอนกลางคืน

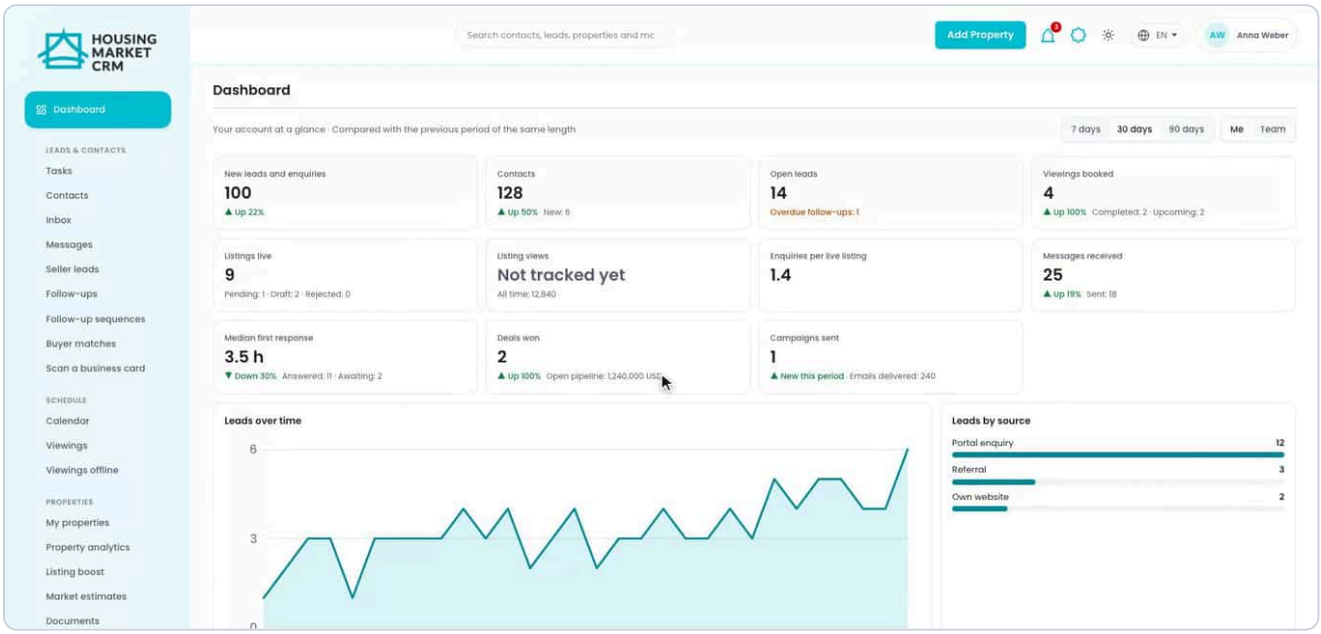
การแจ้งเตือนไปถึงสำนักงานของคุณ ไม่เคยไปถึงผู้เช่า สิ่งเดียวที่ CRM รู้คือไม่มีใครในสำนักงานของคุณติ๊กช่องนั้น ระบบไม่ได้รับเงินและบอกไม่ได้ว่าเงินมาถึงหรือไม่ การบอกผู้เช่าว่าเขาจ่ายช้าโดยอาศัยหลักฐานเพียงเท่านั้นเป็นข้อกล่าวอ้างที่ผลิตภัณฑ์นี้ไม่มีสิทธิ์กล่าว และผู้เช่าของคุณเป็นลูกค้าของคุณ ไม่ใช่ของเรา ถ้อยคำที่ใช้จึงเป็น "ยังไม่ได้บันทึกว่าได้รับ" ไม่ใช่ "ค้างชำระ" ในทุกภาษา ด้วยเหตุผลเดียวกันนี้

ค่าเช่ามีหน้าจอของตัวเอง เลือก การติดตามค่าเช่า ใต้ การบริหารอสังหาริมทรัพย์ หน้าจอนั้นแสดงกำหนดชำระค่าเช่าทั้งสำนักงานของคุณ บอกว่าอะไรเลยกำหนดและอะไรใกล้ถึงกำหนด และให้คุณตั้งกำหนดชำระของสัญญาเช่าทั้งสัญญาได้ในครั้งเดียว บันทึกว่ารายการหนึ่งได้รับแล้ว ยกเว้นรายการหนึ่ง หรือเปิดรายการที่บันทึกผิดขึ้นมาใหม่ ส่วนกฎข้างต้นไม่เปลี่ยนไปตามนี้

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **Housing Market เก็บค่าเช่าจากผู้เช่าของฉันหรือไม่**

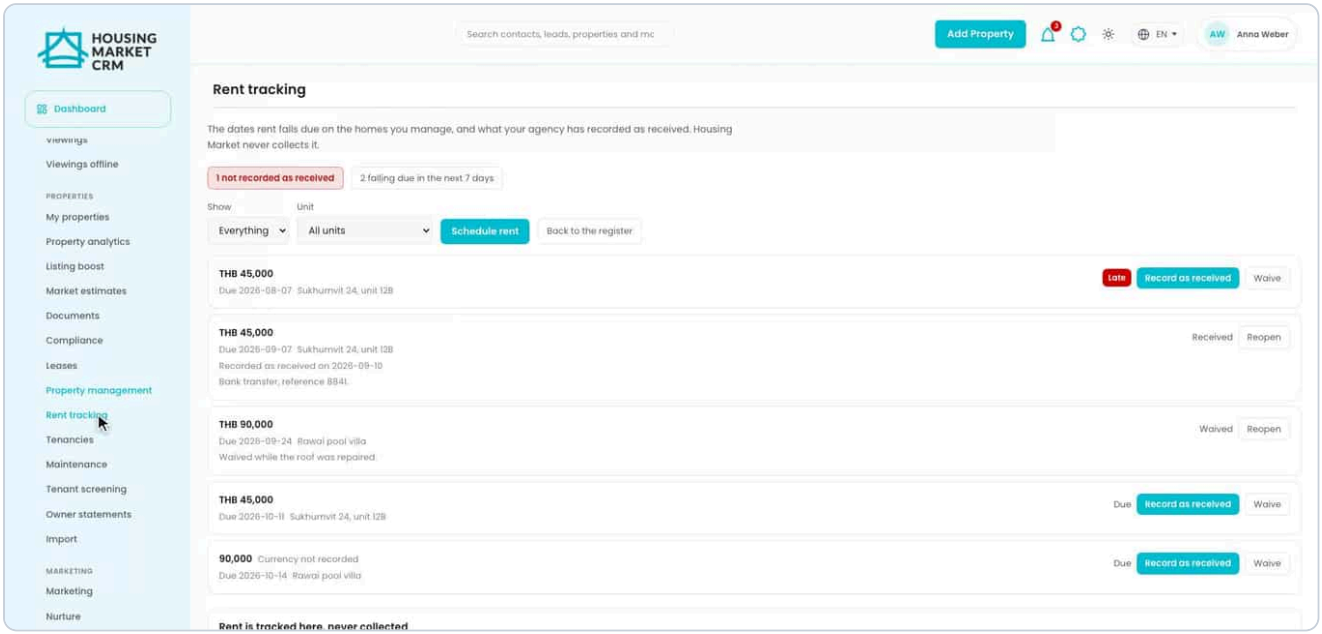
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



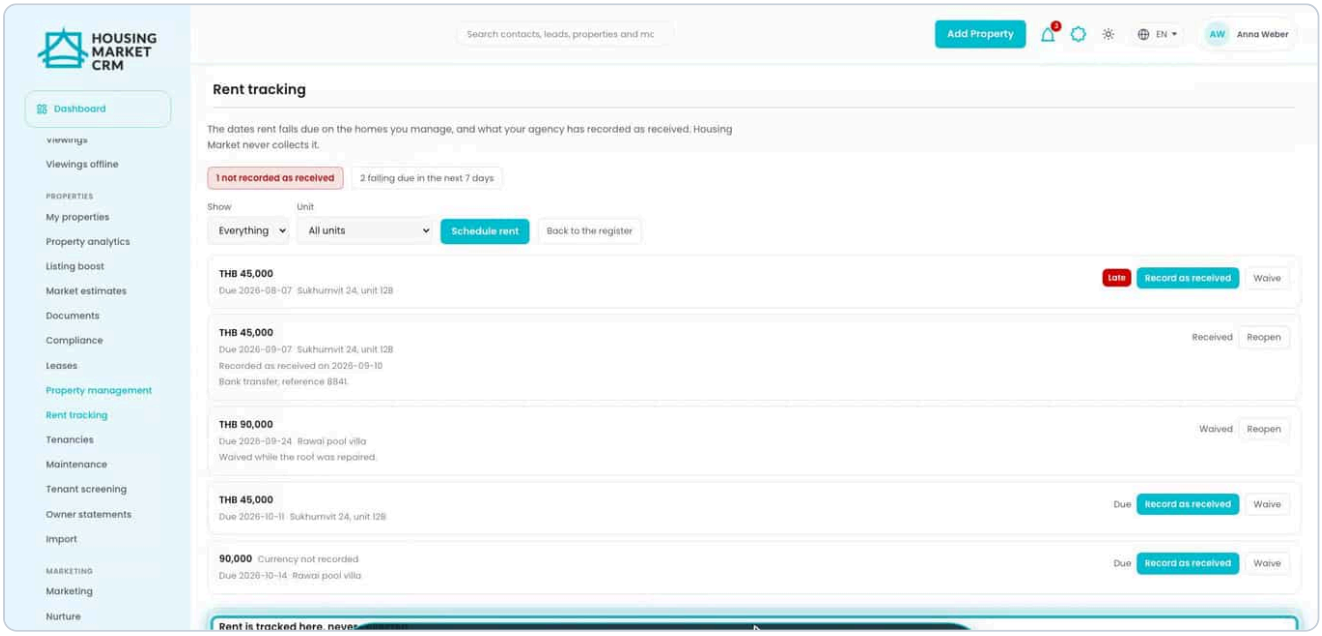
ภาพที่ 62.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก "การติดตามค่าเช่า" ในเมนูด้านซ้าย



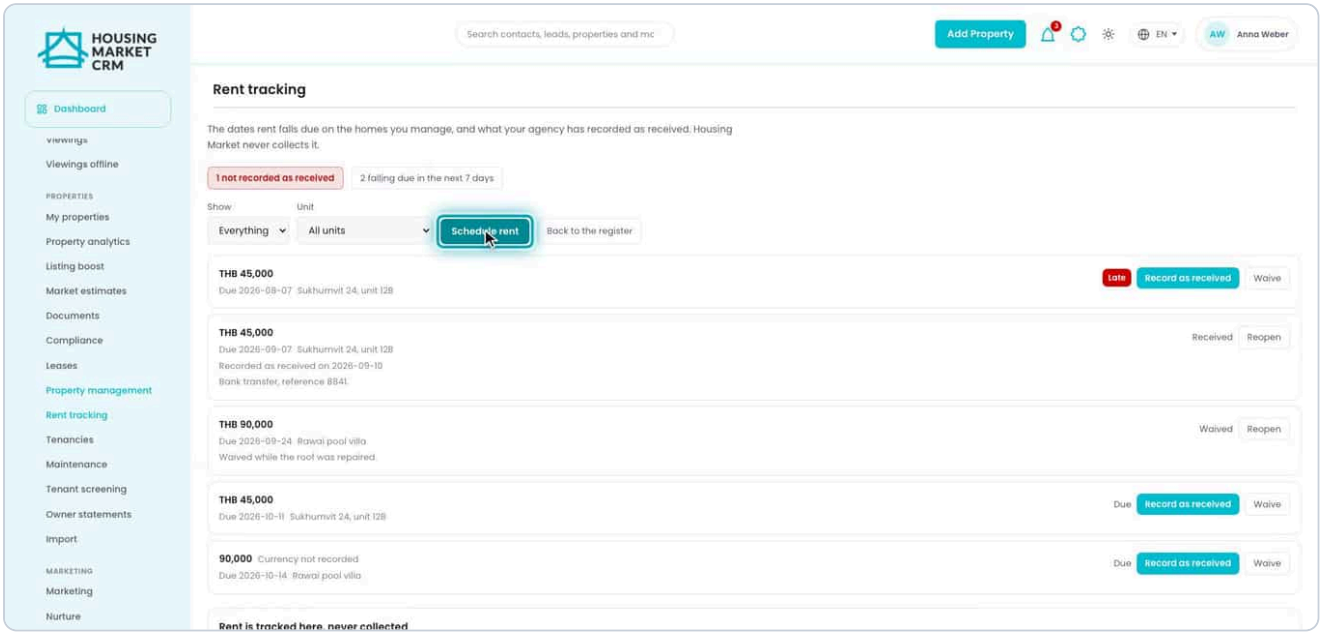
ภาพที่ 62.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 บันทึกของบริษัทนายหน้าคุณ Housing Market ไม่เก็บเงิน



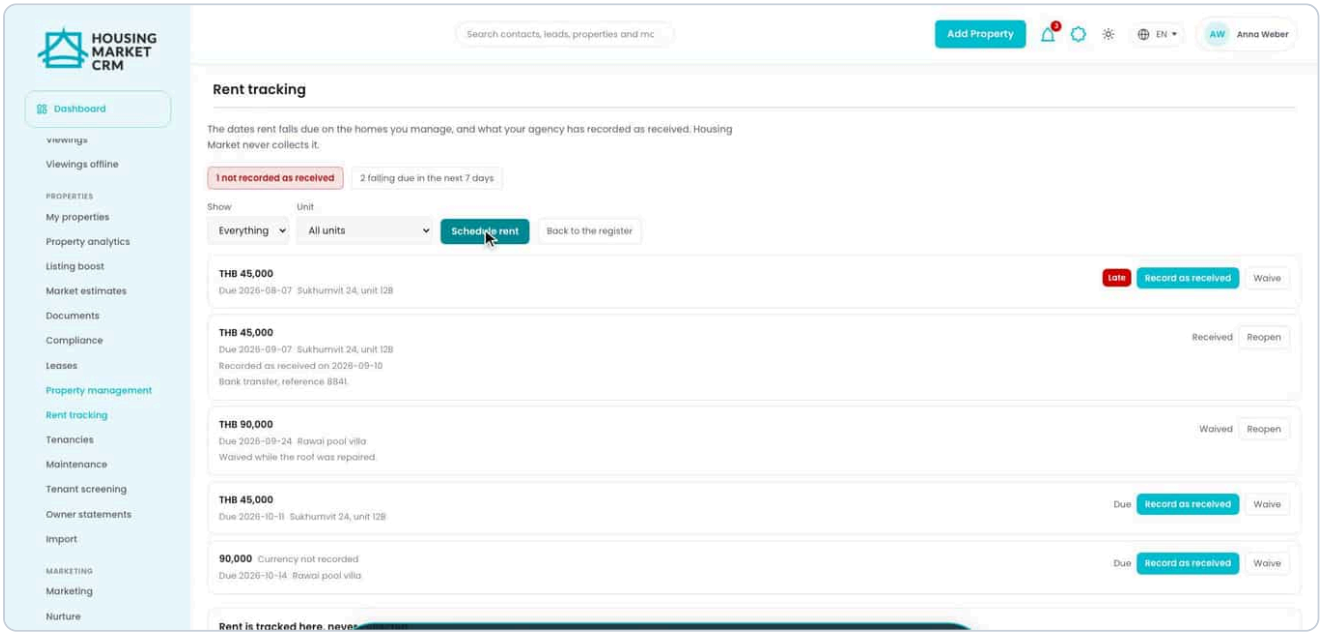
ภาพที่ 62.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 กำหนดค่าเช่าทั้งสัญญาเช่าในครั้งเดียว



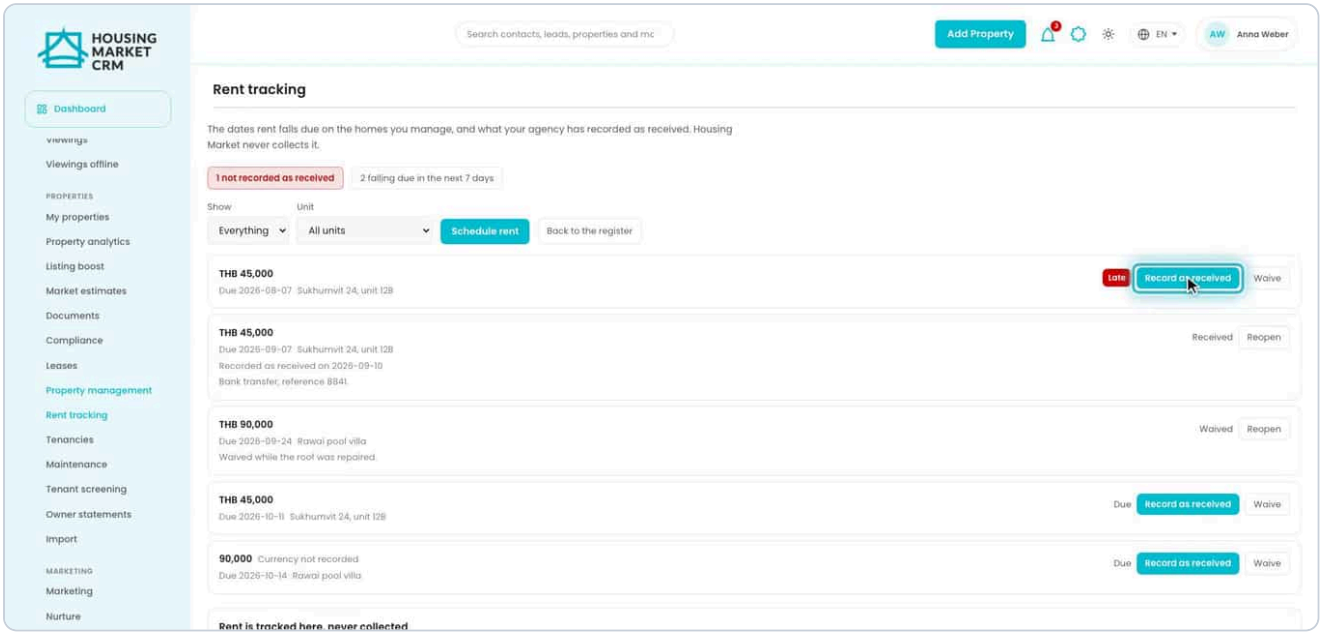
ภาพที่ 62.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 เดือนที่เกินกำหนดจะปรากฏเองโดยไม่ต้องมีใครจำ



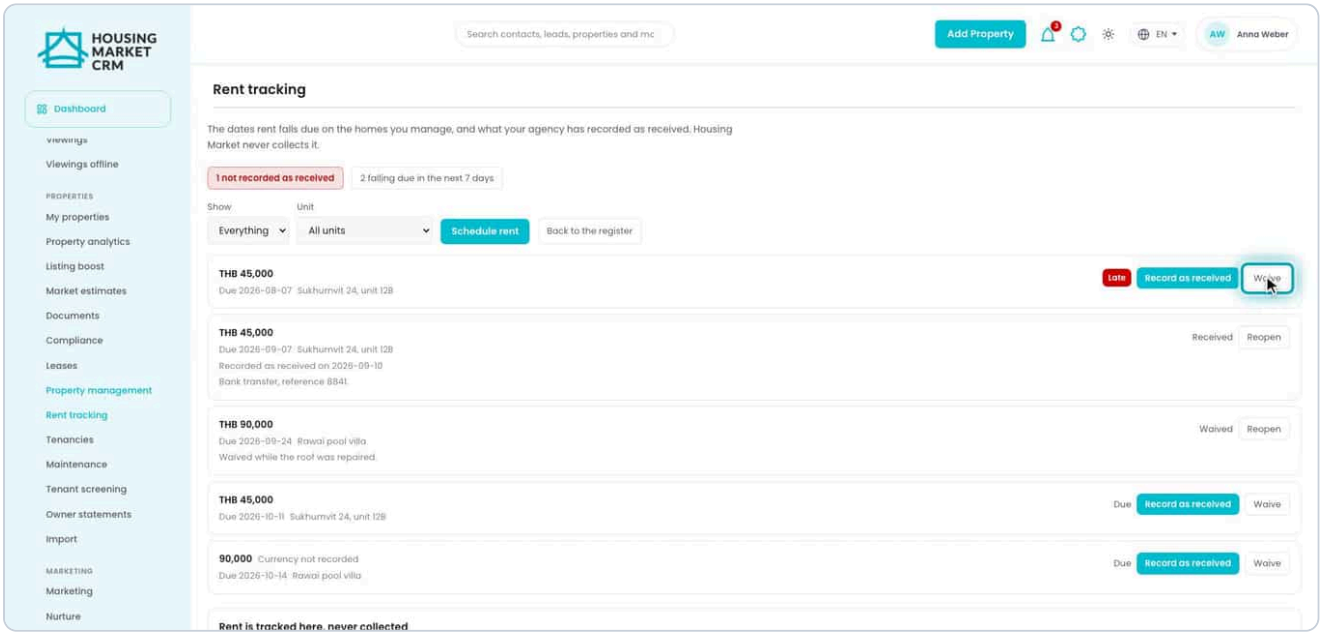
ภาพที่ 62.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 บันทึกว่าได้รับแล้ว พร้อมวันที่เงินเข้าจริง



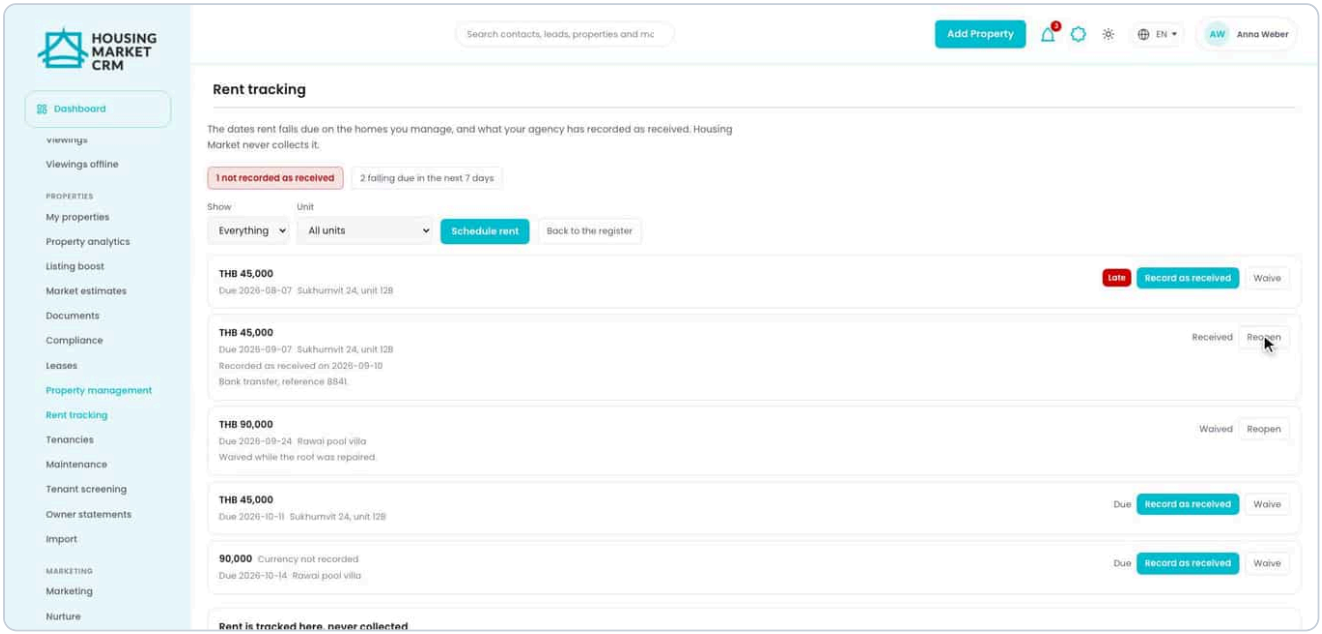
ภาพที่ 62.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 ยกเว้นเดือนที่เจ้าของตกลงจะไม่เรียกเก็บ



ภาพที่ 62.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 "เปิดใหม่" จะย้อนกลับให้



ภาพที่ 62.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

63 บทที่ 63

บันทึกสัญญาเช่า

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

เลือก สัญญาเช่า ใต้ การบริหารอสังหาริมทรัพย์ สัญญาเช่าบันทึกว่าใครเช่าที่พักนั้น ระยะสัญญา ค่าเช่า และเงินประกัน — เป็นฉบับร่างระหว่างที่ยังตกลงเงื่อนไขกันอยู่ แล้วจึงทำให้มีผลบังคับ การต่อสัญญาบันทึกเป็นสัญญาเช่าฉบับใหม่ ไม่ใช่การแก้ไขฉบับเดิม

เลือก สัญญาเช่า ใต้ การบริหารอสังหาริมทรัพย์ หน้าจอนี้ตอบว่าใครอยู่ในที่พักแต่ละแห่งที่คุณดูแล อยู่นานเท่าใด และที่ค่าเช่าเท่าใด — และเป็นบันทึกที่ใบสรุปยอดเจ้าของทรัพย์ถูกสร้างขึ้นจากในภายหลัง จึงเป็นเหตุผลที่มันถูกเก็บไว้ ไม่ใช่ถูกแก้ทับ

การบันทึกสัญญาเช่าหนึ่งฉบับ

- เลือก บันทึกสัญญาเช่า
- เลือก ยูนิต แล้วระบุ ผู้เช่า และ ผู้ให้เช่า
- ระบุวันที่ เริ่ม และ สิ้นสุด วันสิ้นสุดต้องอยู่หลังวันเริ่ม
- ระบุ ค่าเช่า และเลือก รอบการชำระค่าเช่า — ต่อเดือน ต่อสัปดาห์ ต่อคืน หรือต่อปี
- ระบุ เงินประกัน และสกุลเงิน หากคุณถือไว้
- ติ๊ก "บันทึกเป็นฉบับร่าง ระหว่างที่ยังตกลงเงื่อนไขกันอยู่" หากยังไม่มีอะไรลงตัว

ผู้ให้เช่าเป็นชื่อที่คุณพิมพ์เอง ไม่ใช่เจ้าของยูนิตที่ระบบดึงมาให้อัตโนมัติ และนั่นเป็นความตั้งใจ คนที่อยู่ในสัญญาและคนที่อยู่ในโฉนดไม่ใช่คนเดียวกันเสมอไป และที่พักที่รับดูแลมักถูกปล่อยเช่าโดยเจ้าของคนหนึ่งจากหลายคน

ฉบับร่าง แล้วจึงมีผลบังคับ

ฉบับร่างคือข้อเสนอ ผู้สนใจสองรายสำหรับห้องเดียวกันคือฉบับร่างสองฉบับ ฉบับร่างจึงทับซ้อนกันเองได้และทับซ้อนกับสัญญาเช่าที่มีผลบังคับอยู่แล้วได้ การทำให้มีผลบังคับคือจุดที่เรื่องนี้หยุดเป็นจริง CRM จะปฏิเสธการทำให้สัญญาเช่าฉบับที่สองมีผลบังคับในช่วงวันเดียวกัน และระบุชื่อฉบับที่มีผลอยู่แล้ว ซึ่งเป็นการตรวจสอบที่กันไม่ให้ที่พักหนึ่งถูกปล่อยเช่าสองครั้ง

รอบการชำระค่าเช่าถูกบันทึกตามที่ตกลงกันและไม่มีการแปลงค่า ค่าเช่ารายสัปดาห์ยังเป็นรายสัปดาห์ และใบสรุปยอดอ่านค่าเช่าจากสัญญาเช่าที่มีผลบังคับในเดือนนั้น ไม่ใช่ฉบับที่มีผลบังคับในวันนี้

การต่อสัญญาและการสิ้นสุด

ต่อสัญญา จะสร้างสัญญาเช่าฉบับใหม่และทำเครื่องหมายฉบับเดิมว่าต่อสัญญาแล้ว โดยให้สิ้นสุดในวันก่อนที่ฉบับใหม่จะเริ่ม นี่ไม่ใช่การแก้ไข และนั่นคือประเด็น ค่าเช่าที่ตกลงกันไว้สำหรับเดือนก่อนหน้าต้องคงอยู่เหมือนเดิมทุกประการ ไม่เช่นนั้นใบสรุปยอดของทุกเดือนนั้นจะเปลี่ยนไปอย่างเงียบ ๆ เว้นช่องค่าเช่าไว้ว่างในการต่อสัญญาเพื่อยกตัวเลขปัจจุบันมาใช้ต่อ

สิ้นสุดสัญญาเช่า จะปิดสัญญาในวันที่ตกลงกันว่าจะสิ้นสุด การปิดก่อนวันนั้นถูกบันทึกว่าสิ้นสุดก่อนกำหนด ไม่ใช่สิ้นสุด ทั้งสองกรณีจึงแยกออกจากกันได้ในภายหลัง สัญญาเช่าที่สิ้นสุดแล้วยังอยู่ในรายการ สิ้นสุดกับจัดเก็บเป็นสองเรื่องต่างกัน และใบสรุปยอดของเดือนก่อนหน้ายังต้องใช้มัน

เงินประกัน

เงินประกันเป็นตัวเลขที่คุณบันทึก และแสดงว่ายังถืออยู่ หรือคืนแล้วในวันที่ระบุ Housing Market ไม่รับเงินนั้น ไม่เก็บรักษา ไม่คุ้มครอง และไม่ส่งต่อไปที่ใด เงินยังอยู่ที่ใดก็ที่ที่สำนักงานของคุณหรือผู้ให้เช่าของคุณเก็บไว้อยู่แล้ว และนี่เป็นเพียงบันทึกว่าจำนวนนั้นเท่าใด

สิ่งที่หน้าจอนี้ไม่ทำ

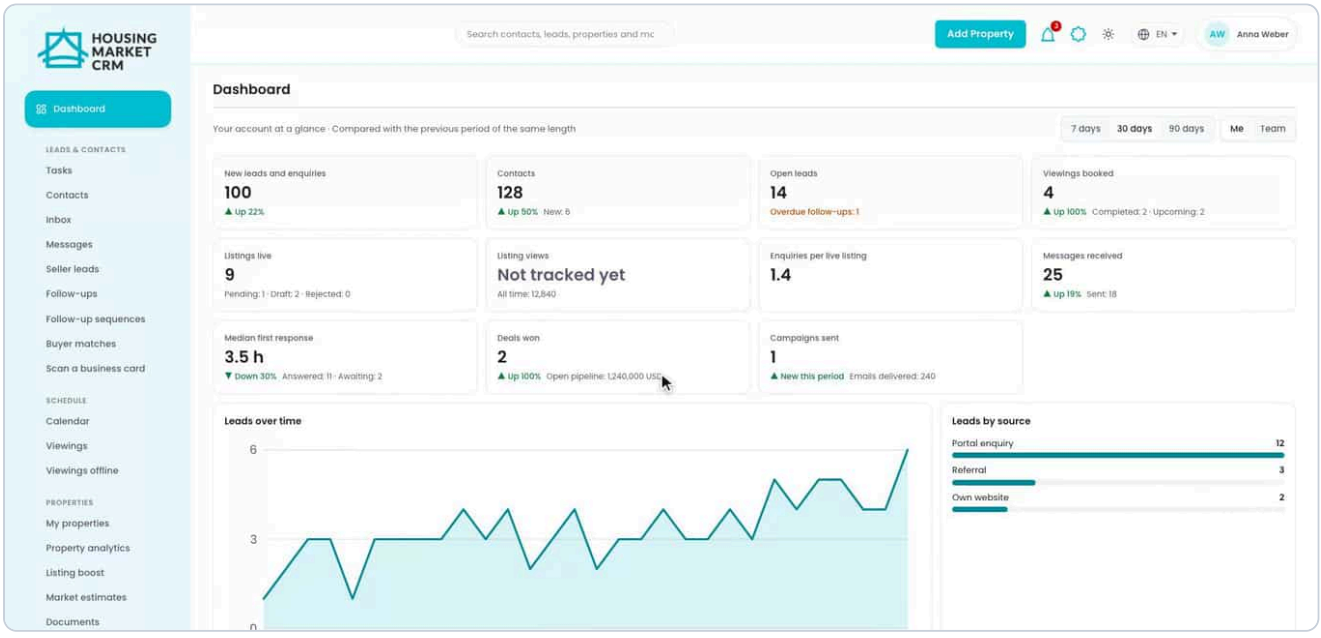
- ไม่เรียกเก็บค่าเช่า ค่าเช่าที่ถึงกำหนดถูกตั้งกำหนดแยกไว้ที่หน้าจอ การติดตามค่าเช่า การบันทึกสัญญาเช่าไม่ได้สร้างรายการที่ต้องชำระขึ้นเองโดยลำพัง
- ไม่สร้างและไม่ลงนามในสัญญาเช่า ที่นี่ไม่มีเอกสารสัญญาเช่า ไม่มีเทมเพลต และไม่มีลายมือชื่อ สัญญาและลายมือชื่ออยู่ในคลังเอกสาร บนดีลและบนรายชื่อติดต่อ
- ไม่เตือนคุณว่าสัญญาเช่าใกล้สิ้นสุด
- ไม่มีแบบฟอร์มแก้ไขเมื่อสัญญาเช่ามีอยู่แล้ว และไม่มีอะไรถูกลบ จัดเก็บ จะนำสัญญาเช่าออกจากรายการเริ่มต้น และ กู้คืน จะนำกลับมา

ค่าเช่าถูกติดตามและไม่เคยถูกเรียกเก็บ ดู "Housing Market เก็บค่าเช่าจากผู้เช่าของฉันหรือไม่"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **บันทึกสัญญาเช่าบนยูนิตที่ดูแลอย่างไร**

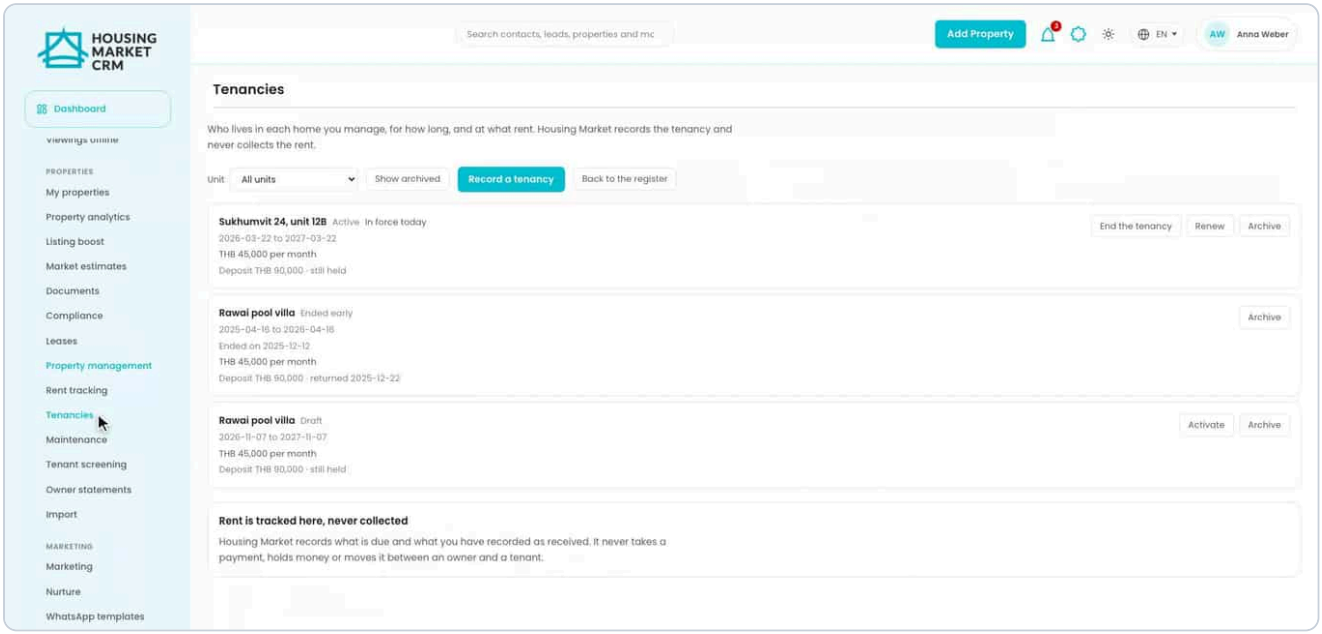
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



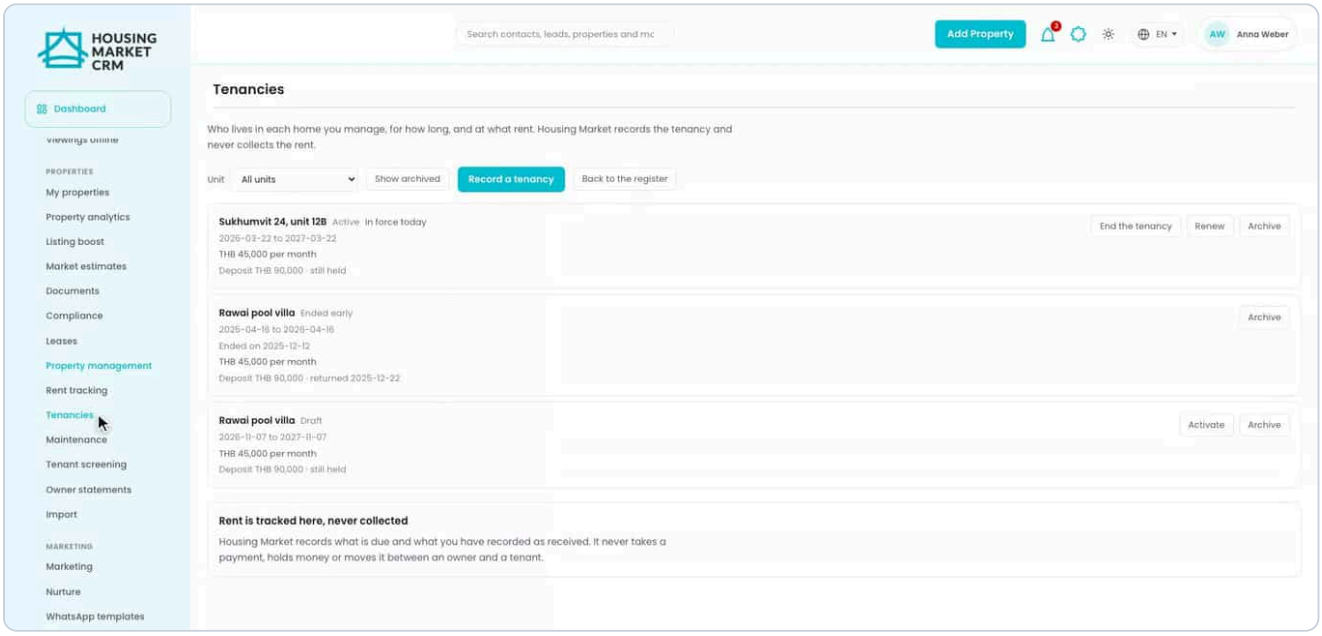
ภาพที่ 63.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก สัญญาเช่าผู้เช่า ในเมนูด้านซ้าย



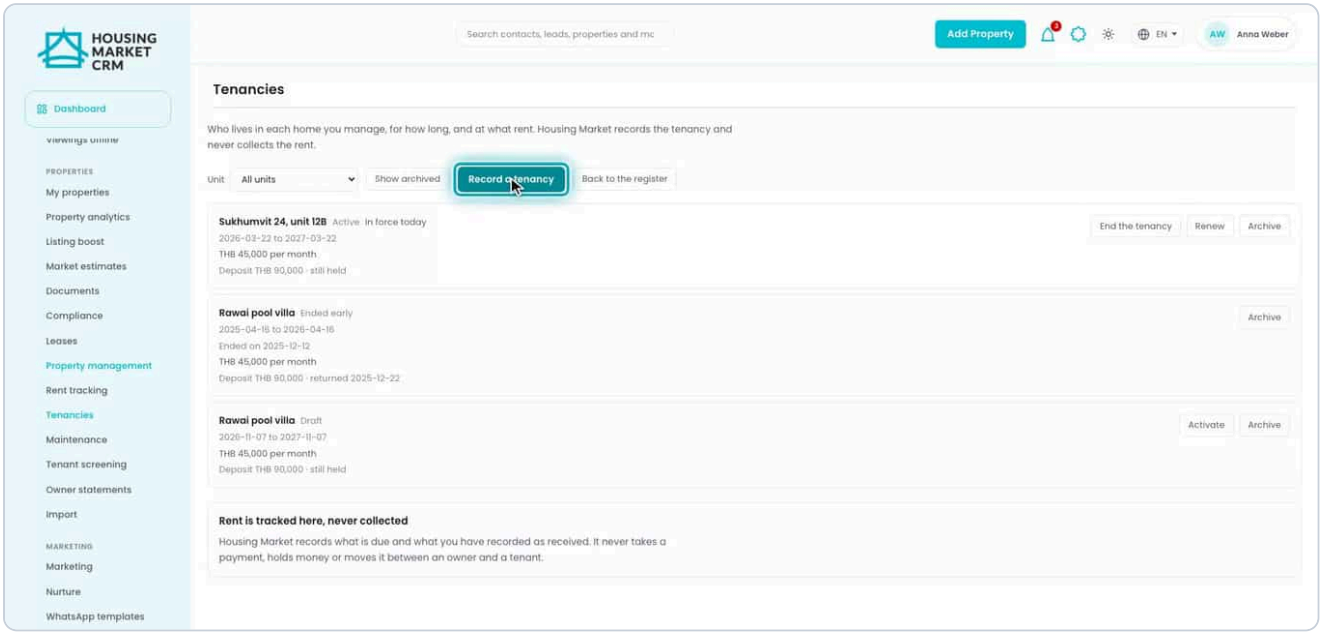
ภาพที่ 63.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 ใครอาศัยอยู่ นานเท่าใด ค่าเช่าเท่าใด



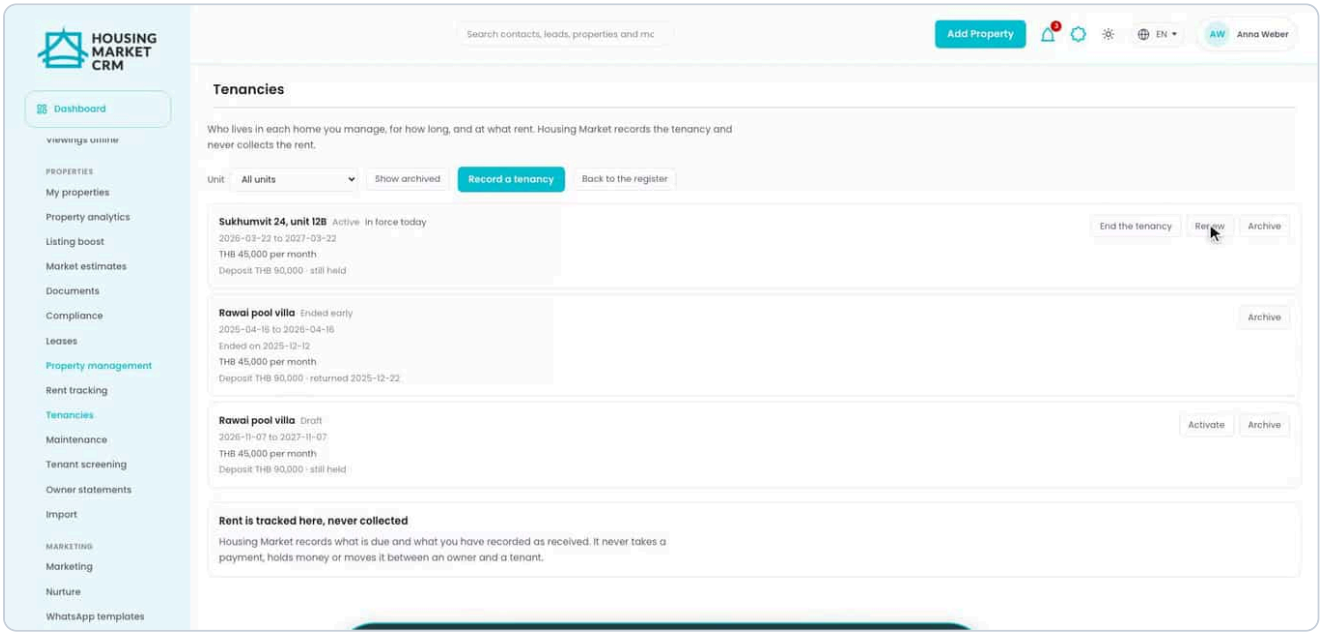
ภาพที่ 63.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 บันทึกสัญญาเช่าเมื่อลงนามแล้ว



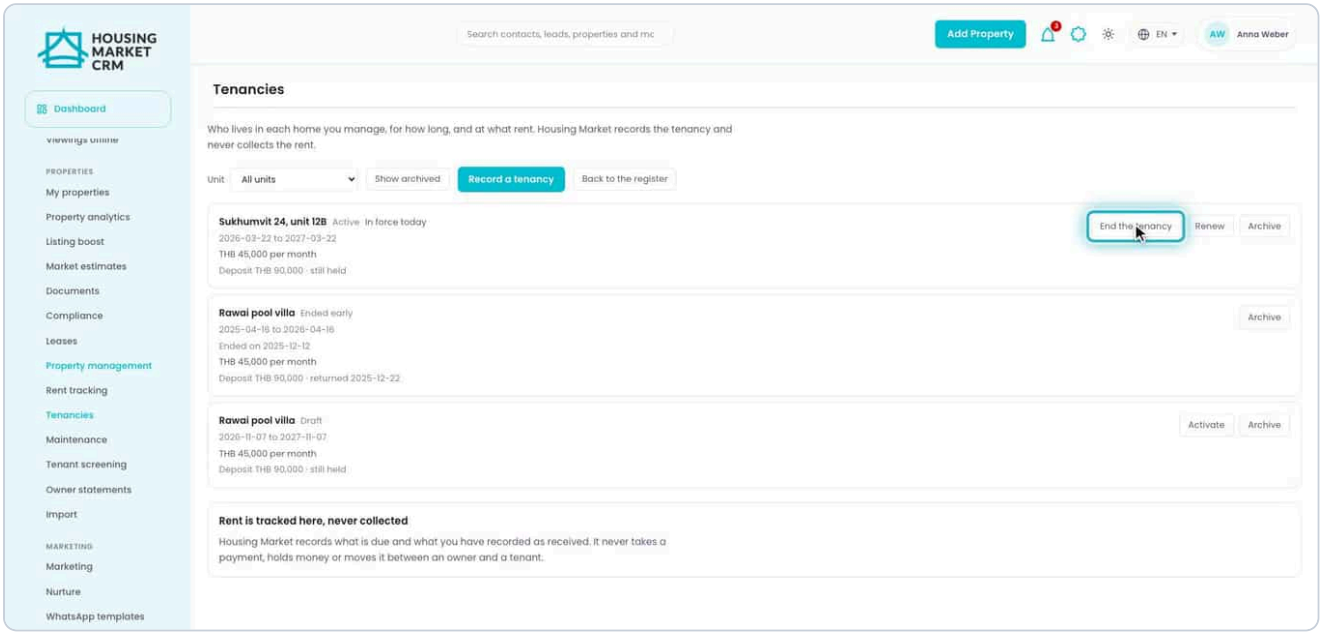
ภาพที่ 63.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 ต่อสัญญา สร้างสัญญาเช่าฉบับใหม่ ค่าเช่าปีที่แล้วจึงยังถูกต้องในใบแจ้งยอดปีที่แล้ว



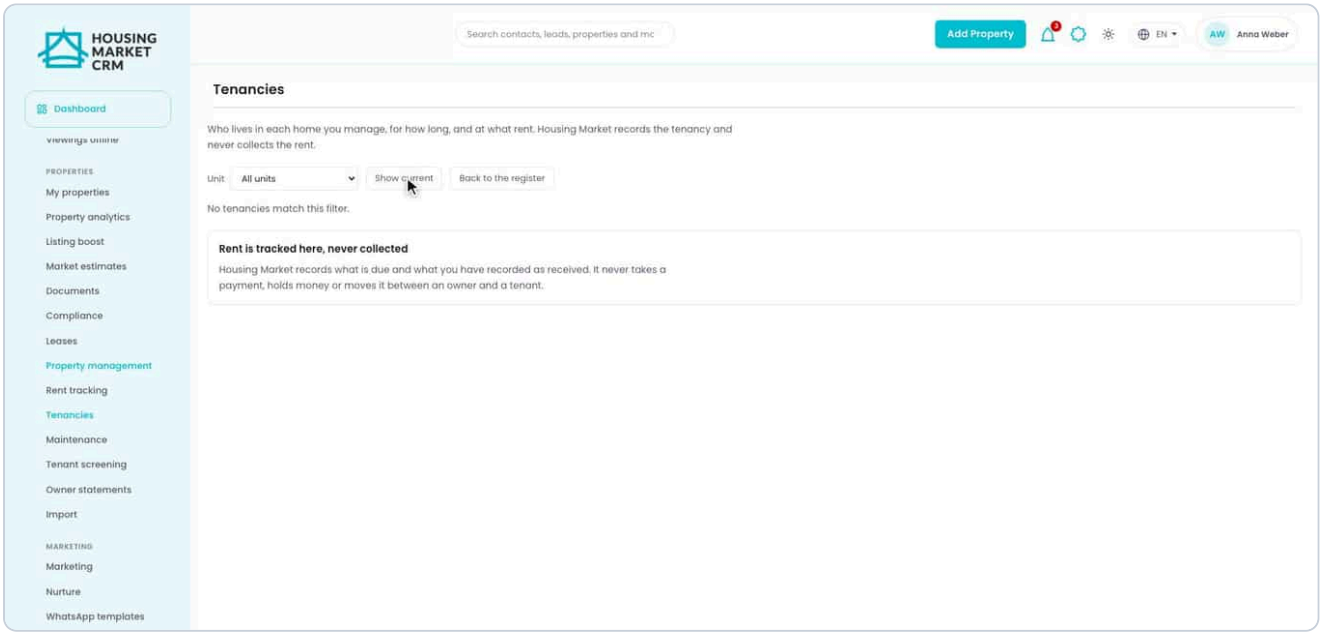
ภาพที่ 63.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 สิ้นสุดสัญญาเช่า — ค่าเช่าที่บันทึกไว้ยังคงอยู่



ภาพที่ 63.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 จัดเก็บเข้าคลัง เก็บประวัติไว้ให้ไม่เกะกะ



ภาพที่ 63.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

64 บทที่ 64

คำขอบำรุงรักษา

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

เลือก งานซ่อมบำรุง ใต้ การบริหารอสังหาริมทรัพย์ แจ้งว่าอะไรผิดปกติกับที่พักที่คุณดูแล ระบุประเภทและระดับความสำคัญ แนบรูปถ่าย รับไปดูแล แล้วดำเนินการต่อจนแก้ไขแล้ว ไม่มีการบันทึกค่าใช้จ่ายใด ๆ เลย และไม่มีการเรียกเก็บเงิน

เลือก งานซ่อมบำรุง ใต้ การบริหารอสังหาริมทรัพย์ หน้าจอนี้ตอบว่าอะไรเสียในที่พักที่คุณดูแล ใครกำลังจัดการ และอะไรยังค้างอยู่ — และเก็บประวัติทั้งหมดของที่พักแต่ละแห่งไว้ ซึ่งเป็นส่วนที่สำคัญในอีกหนึ่งปีข้างหน้าเมื่อเครื่องทำน้ำร้อนตัวเดิมเสียอีกครั้ง

การแจ้งปัญหา

- เลือก แจ้งปัญหา
- เลือก ยูนิต แล้วเขียนว่า ปัญหาคืออะไร
- เพิ่ม รายละเอียด หากมี
- เลือก ประเภทของปัญหา — ประปา ไฟฟ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า ระบบทำความร้อนและความเย็น โครงสร้าง สัตว์รบกวน บริเวณรอบอาคาร กุญแจและความปลอดภัย การทำความสะอาด หรืออย่างอื่น
- เลือก ระดับความสำคัญ — เร่งด่วน สูง ปกติ หรือต่ำ

รูปถ่ายถูกเพิ่มหลังจากที่เรื่องแจ้งมีอยู่แล้ว ไม่ใช่ในแบบฟอร์ม เรื่องแจ้งจึงถูกบันทึกในวินาทีที่คุณรู้ และรูปตามมาทีหลัง รูปแต่ละรูปเปิดผ่านลิงก์ส่วนตัวที่สร้างใหม่ทุกครั้ง การนำรูปออกจะดึงรูปออกจากเรื่องแจ้งแต่ยังเก็บไฟล์ไว้ เพราะรูปถ่ายเป็นหลักฐานของสภาพที่พักในวันนั้น

ระดับความสำคัญกำหนดเป้าหมาย และเป้าหมายนั้นตายตัว

ระดับความสำคัญแต่ละระดับมีกำหนดเวลาของตัวเอง นับจากวันที่แจ้งปัญหา คือหนึ่งวันสำหรับเร่งด่วน สามวันสำหรับสูง สิบสี่วันสำหรับปกติ และสามสิบวันสำหรับต่ำ เรื่องแจ้งที่ยังค้างอยู่เลยกำหนดจะได้ป้าย เกินกำหนด ส่วนเรื่องที่แก้ไขแล้วหรือยกเลิกแล้วจะไม่ได้ป้ายนี้เลย กำหนดเวลาเหมือนกันทุกบัญชีและเปลี่ยนไม่ได้

ตัวเลขด้านบนรายการนับทั้งสำนักงานของคุณ ไม่ใช่นับเฉพาะรายการที่คุณกำลังดูอยู่ คือมีกี่เรื่องที่เร่งด่วน กี่เรื่องที่เกินกำหนด และกี่เรื่องที่ค้างอยู่

การดำเนินการเรื่องหนึ่ง

สถานะเดินจาก แจ้งแล้ว ผ่าน รับเรื่องแล้ว นัดหมายแล้ว และ กำลังดำเนินการ ไปถึง แก้ไขแล้ว หรือไปที่ ยกเลิกแล้ว การแก้ไขจะถามวันที่งานเสร็จจริง — ซึ่งอาจไม่ใช่วันนี้ — และถามว่าทำอะไรไป CRM บันทึกว่าใครเป็นผู้บอกและบอกเมื่อใด การยกเลิกเรื่องแจ้งจะล้างชื่อนั้นออกอีกครั้ง เพราะไม่มีใครซ่อมอะไร และไม่มีชื่อใดควรอยู่กับงานที่ไม่ได้ทำ

รับไปดูแล จะมอบเรื่องแจ้งให้คุณ และ ส่งคืน จะปล่อยมันไป การกระทำนี้ต้องมีสิทธิ์มอบหมายงาน และมอบหมายให้คุณเอง ไม่ใช่ให้เพื่อนร่วมงานที่คุณเลือก

แสดง ตั้งค่าเริ่มต้นไว้ที่ ค้างอยู่ หน้าจอจึงเปิดมาที่งาน ไม่ใช่ที่คลังจัดเก็บ มุมมองอื่นคือ เกินกำหนด ทั้งหมด แต่ละสถานะในหกสถานะ และ จัดเก็บแล้ว การกรองตามยูนิตยังเพิ่ม "ทุกเรื่องที่แจ้งไว้สำหรับที่พักนี้" เข้ามาด้วย ซึ่งเป็นประวัติของที่พักนั้นเรียงจากเก่าไปใหม่

สิ่งที่ไม่มีที่นี่ โดยตั้งใจ

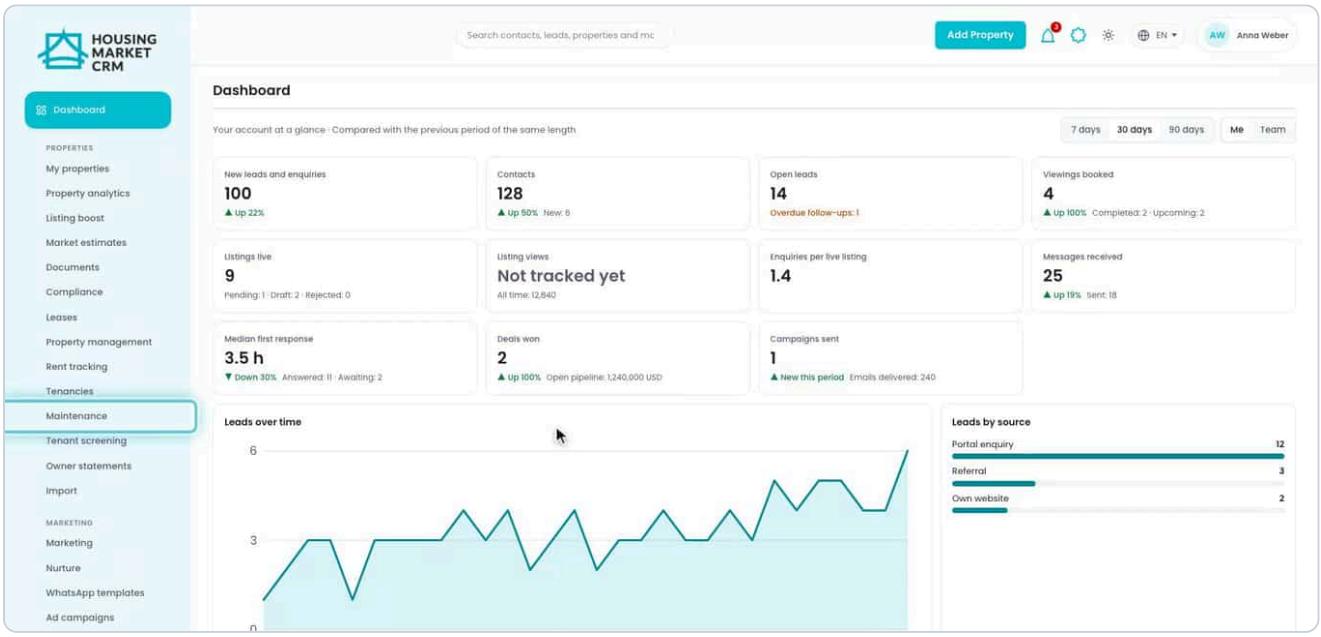
- ไม่มีค่าใช้จ่าย ใบเสนอราคา ประมาณการ งบประมาณ หรือใบแจ้งหนี้ ไม่มีจำนวนเงินอยู่ที่ใดเลยในเรื่องแจ้งซ่อม และ Housing Market ไม่เคยเรียกเก็บค่าซ่อม ไม่เคยรับส่วนแบ่งจากค่าซ่อม และไม่เคยโอนเงินระหว่างเจ้าของ ผู้เช่า และผู้รับเหมา
- ไม่มีการติดต่อผู้รับเหมา ไม่มีสิ่งใดที่นี่ส่งอีเมล ส่งข้อความ หรือแจ้งเตือนช่างฝีมือ เพราะเขาไม่ใช่ผู้ใช้ CRM ของคุณ
- ไม่มีการแจ้งเรื่องจากผู้เช่า ไม่มีพอร์ทัลผู้เช่าและไม่มีแบบฟอร์มให้ผู้เช่ากรอก คนในสำนักงานของคุณเป็นผู้บันทึกเรื่องแจ้ง
- ไม่มีการนัดหมายหรือวันเข้าดูงาน นัดหมายแล้ว เป็นคำบอกสถานะ ไม่ใช่รายการในปฏิทิน
- ไม่มีการเตือน ต่างจากค่าเช่า งานซ่อมบำรุงไม่สร้างการแจ้งเตือนเมื่อเลยกำหนด ป้ายบนรายการคือสิ่งที่บอกคุณ

ไม่มีอะไรถูกลบ จัดเก็บ จะนำเรื่องแจ้งออกจากรายการ และ กู้คืน จะนำกลับมา พร้อมรูปถ่าย ประวัติ และชื่อของผู้ที่แก้ไขให้

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **การแจ้งงานซ่อมบำรุงทำงานอย่างไร**

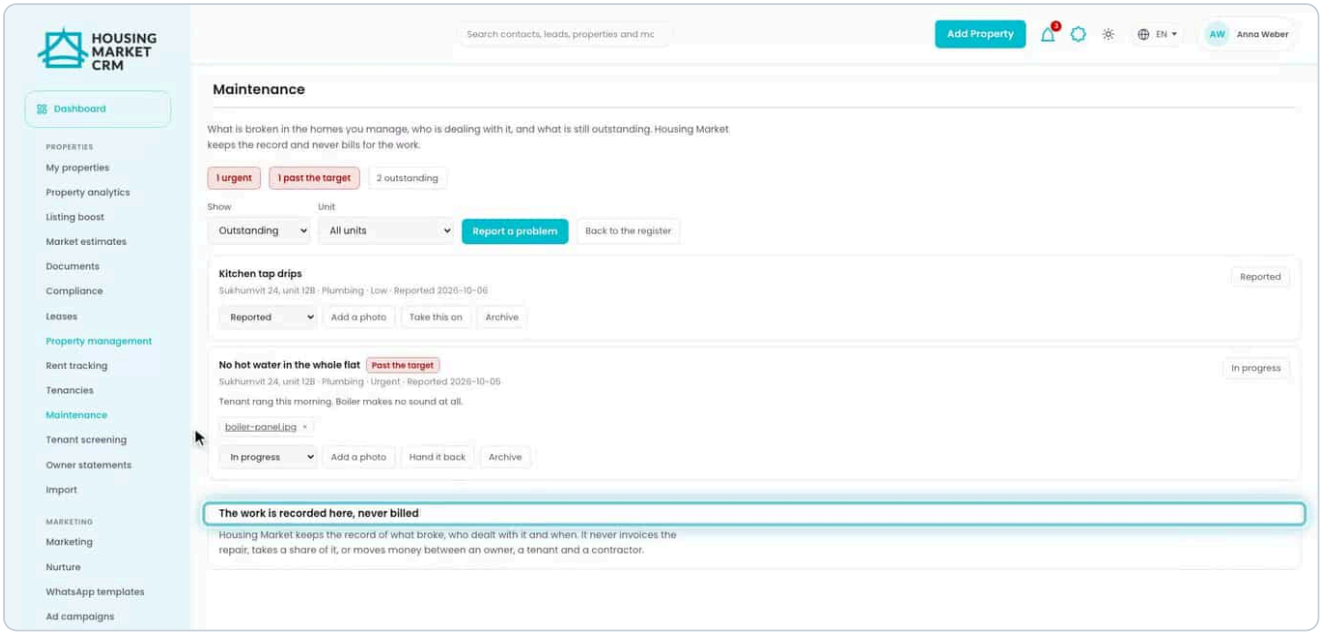
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



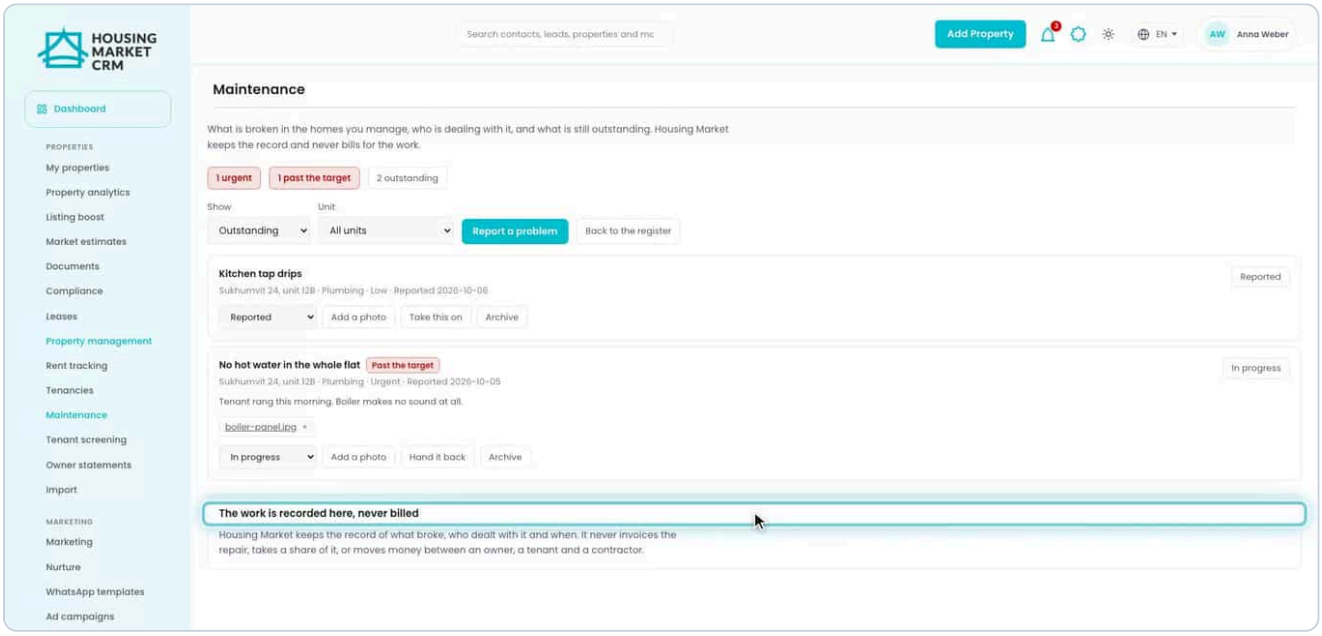
ภาพที่ 64.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก การบำรุงรักษา ในเมนูด้านซ้าย



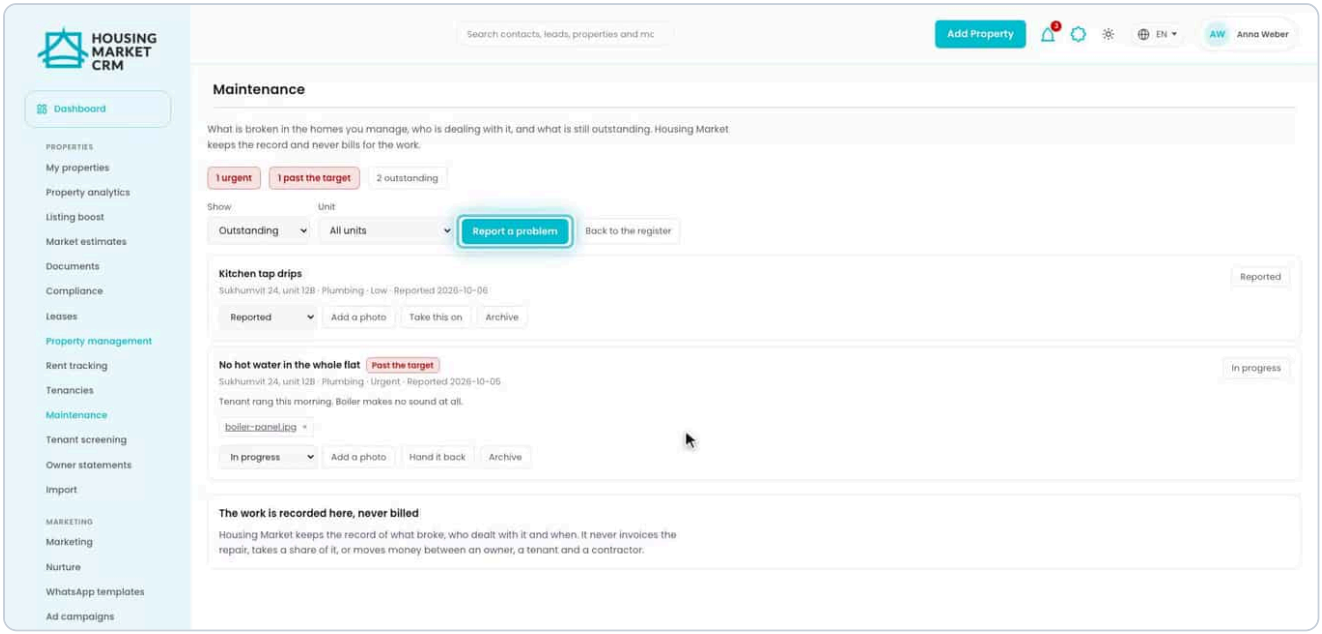
ภาพที่ 64.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 บันทึกไว้ที่นี่ Housing Market ไม่เรียกเก็บเงิน



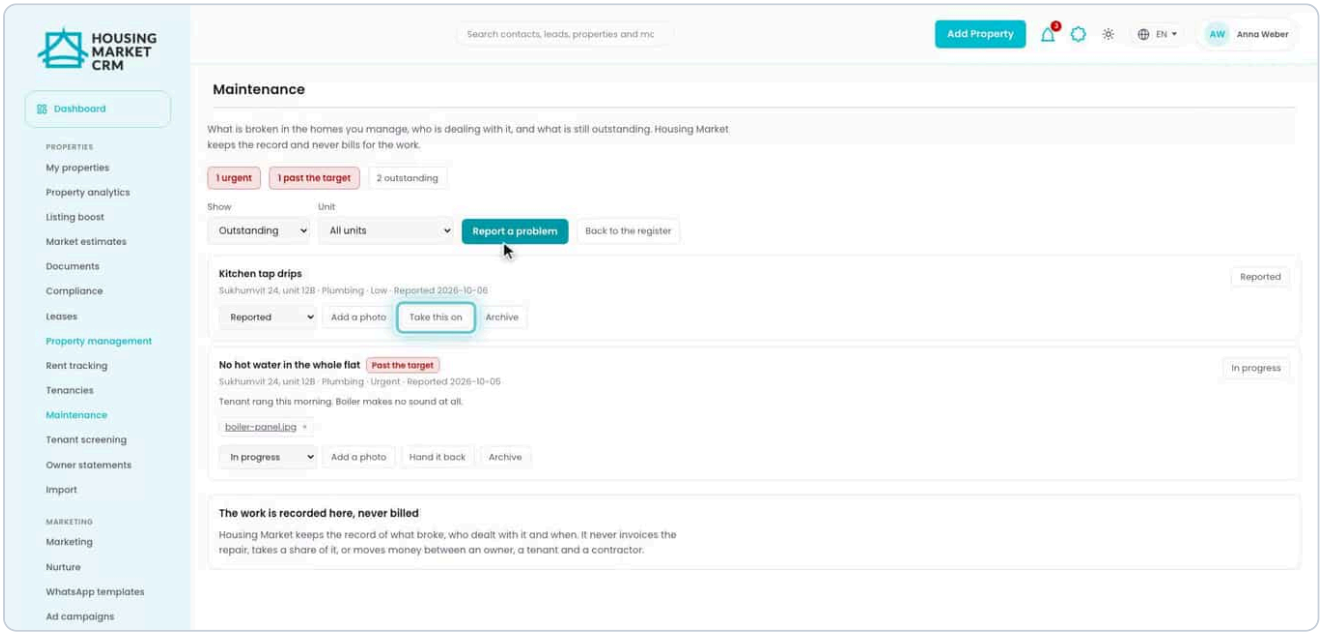
ภาพที่ 64.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 แต่ละระดับความสำคัญมีเกณฑ์ล่าช้าของตัวเอง



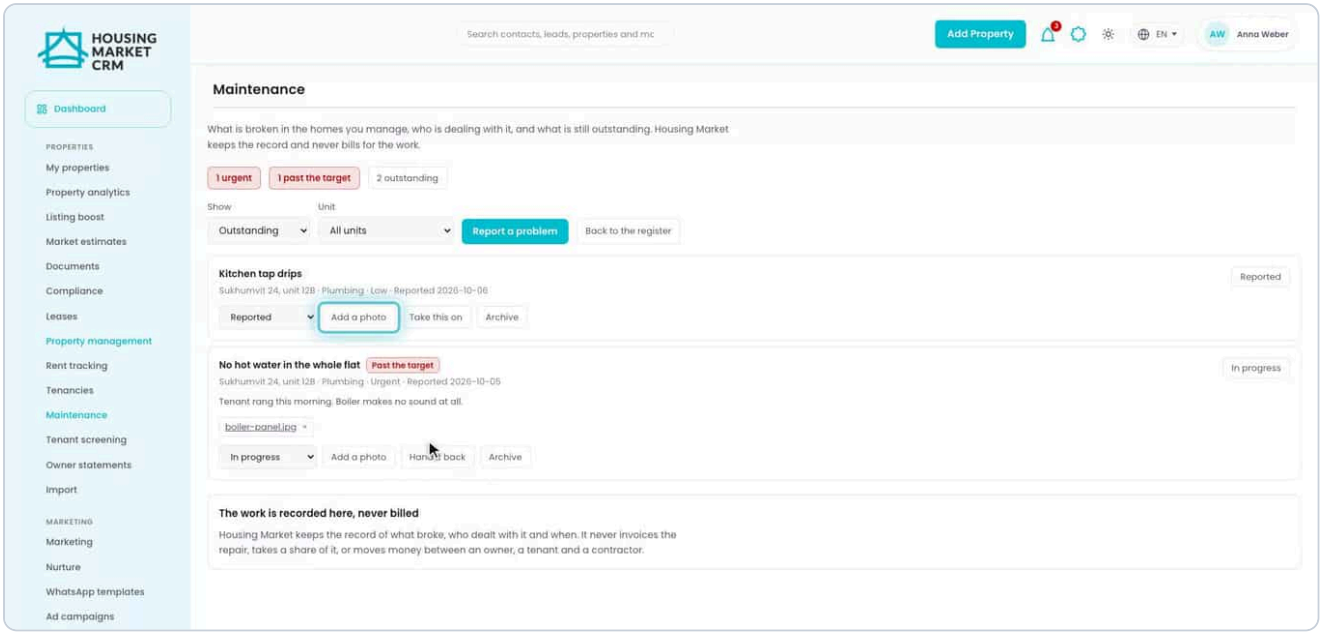
ภาพที่ 64.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 แจ้งปัญหาของบ้านหลังนั้น



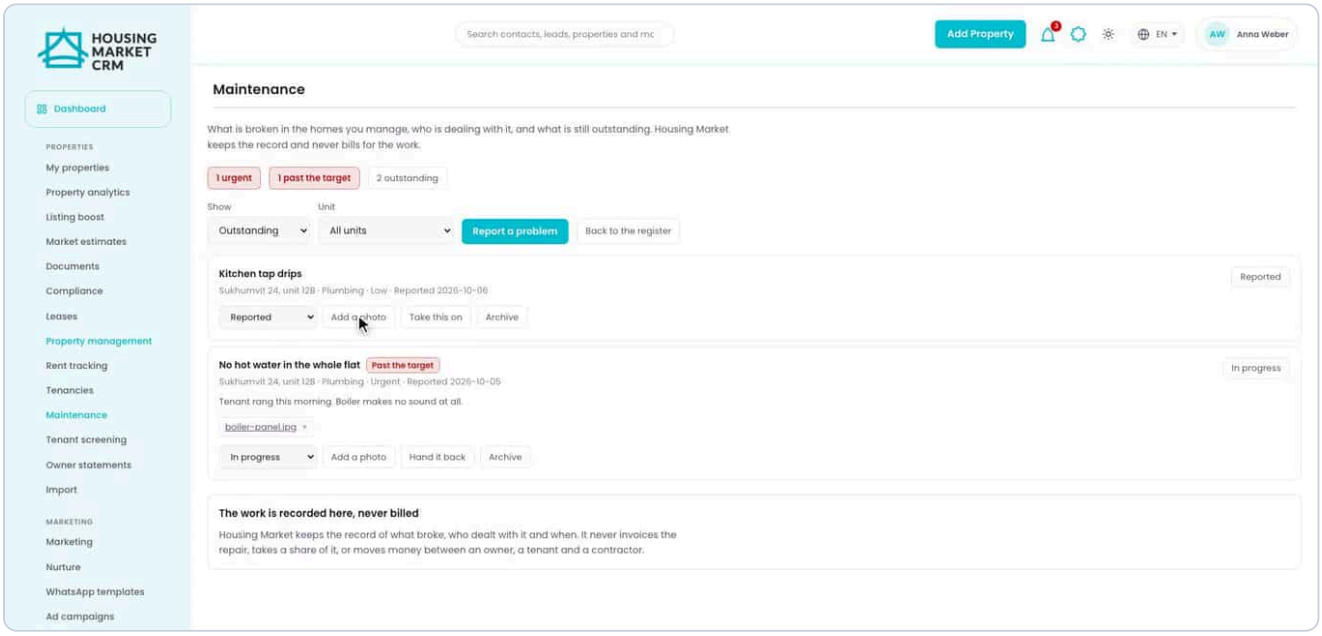
ภาพที่ 64.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 รับงานนี้ ใส่ชื่อคุณไว้กับงาน และ ส่งงานคืน ปล่อยงานออก



ภาพที่ 64.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 เพิ่มรูปภาพ หลักฐานเดียวของสภาพที่เป็น



ภาพที่ 64.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

65 บทที่ 65

คัดกรองผู้เช่า

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ระบบบันทึกการตรวจสอบที่สำนักงานของคุณทำเอง Housing Market ไม่ติดต่อบริษัทข้อมูลเครดิต ไม่ติดต่อบริษัทตรวจสอบประวัติ และไม่ติดต่อบริการยืนยันตัวตน และไม่สร้างคะแนนใด ๆ ทุกผลบนหน้าจอเป็นผลที่คุณหาได้เองและพิมพ์เข้าไป

เลือก การตรวจสอบผู้เช่า ใต้ การบริหารอสังหาริมทรัพย์ หน้าจอนี้เก็บใบสมัครของที่พักที่คุณดูแล การตรวจสอบที่สำนักงานของคุณทำเอง และผลการตัดสินที่คุณบันทึกไว้

อ่านข้อนี้ก่อน การตรวจสอบเป็นของคุณ ไม่ใช่ของเรา

Housing Market ไม่ตรวจสอบใครเลย ไม่มีบริษัทข้อมูลเครดิต ไม่มีบริษัทตรวจสอบประวัติ ไม่มีบริการยืนยันตัวตน ไม่มีการค้นรายชื่อผู้ถูกคว่ำบาตรหรือประวัติการถูกขับออกจากที่พัก และไม่มีคะแนนเครดิตอยู่ที่ใดในฟีเจอร์นี้ ไม่ใช่ปิดไว้ ไม่ใช่วางแผนไว้สำหรับแพ็กเกจในอนาคต แต่ไม่มีเลย ทุกผลบนหน้าจอเป็นผลที่สำนักงานของคุณหาได้ด้วยวิธีของตัวเองแล้วจึงเขียนบันทึกไว้

เรื่องนี้ถูกพูดก่อนเพราะ "การตรวจสอบผู้เช่า" ในผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่มีฟีเจอร์นี้หมายถึงรายงานที่ซื้อมา และผู้อ่านที่ไม่มีใครบอกจะคาดว่ารายงานจะมาถึง สิ่งที่หน้าจอนี้ให้คุณคือที่เดียวที่การสอบอ้างอิงซึ่งคุณทำอยู่แล้วถูกบันทึกไว้กับใบสมัครที่มันเป็นของ พร้อมผลการตัดสินอยู่ข้าง ๆ และเก็บไว้ทั้งสองอย่าง

การรับใบสมัคร

- เลือก บันทึกใบสมัคร
- เลือก ยูนิต และ ผู้สมัคร ผู้สมัครเป็นหนึ่งในรายชื่อติดต่อของคุณเอง
- ระบุวันที่เขาต้องการย้ายเข้า หากคุณทราบ

ใบสมัครชี้ไปที่สมุดรายชื่อของคุณ ไม่ใช่สร้างสำเนาที่สองของบุคคลนั้น ไม่มีสิ่งใดในฟีเจอร์นี้เก็บวันเกิด เลขเอกสารแสดงตน บัญชีธนาคาร ตัวเลขเงินเดือน หรือชื่อนายจ้าง สิ่งที่คุณสรุปได้เกี่ยวกับรายได้หรือการทำงานเป็นคำเดียว กับบันทึกที่คุณเลือกจะเขียน

การบันทึกการตรวจสอบ

บันทึกการตรวจสอบ มีหกประเภท คือ ตัวตน การทำงาน รายได้ ผู้ให้เช่ารายก่อน ความสามารถในการจ่ายค่าเช่า และ อื่น ๆ และแต่ละประเภทรับผลหนึ่งในสี่แบบ คือ ผ่าน ไม่ผ่าน ยังไม่สรุป หรือ ไม่ได้รับคำตอบ

ไม่ได้รับคำตอบ เป็นผลจริงอย่างหนึ่ง ไม่ใช่วิธีพูดว่าไม่ผ่านอย่างสุภาพ ผู้ให้เช่ารายก่อนที่ไม่ตอบกลับเลยไม่ได้บอกอะไรที่เสียหายกับคุณ และการบันทึกเรื่องนั้นว่าไม่ผ่านจะเปลี่ยนความเงียบของคนอื่นให้กลายเป็นรอยตำหนิของผู้สมัคร

เก็บการตรวจสอบไว้ประเภทละหนึ่งรายการ การบันทึกประเภทเดิมซ้ำจะแทนที่ผลเดิมและบันทึกว่าคุณเป็นผู้ให้ข้อความปัจจุบันนั้น ส่วนผลก่อนหน้ายังอยู่ในบันทึกตรวจสอบ ไม่มีคะแนน ไม่มีผลผ่านหรือไม่ผ่านโดยรวม ไม่มีการจัดอันดับผู้สมัครและไม่มีคำแนะนำ การตัดสินเป็นของคุณทั้งหมด

ผลการตัดสิน และการแก้ไขผลนั้น

บันทึกผลการตัดสิน รับค่า อนุมัติ ไม่อนุมัติ หรือ ผู้สมัครถอนเรื่อง พร้อมเหตุผล เมื่อมีผลการตัดสินแล้ว แบบฟอร์มตรวจสอบจะปิดลง และหัวข้อจะเปลี่ยนเป็น แก้ไขผลการตัดสิน การบันทึกผลที่ต่างออกไปจะวางการแก้ไขไว้ข้างผลแรกและไม่นำอะไรออกเลย ไม่มีทางย้อนกลับไปสู่สถานะยังไม่ตัดสิน

บันทึกตรวจสอบเก็บยูนิต ผลการตัดสิน และผู้ที่ตัดสิน และตั้งใจไม่เก็บเหตุผลที่คุณพิมพ์หรือชื่อของผู้สมัคร

สิ่งที่ไม่มีที่นี่

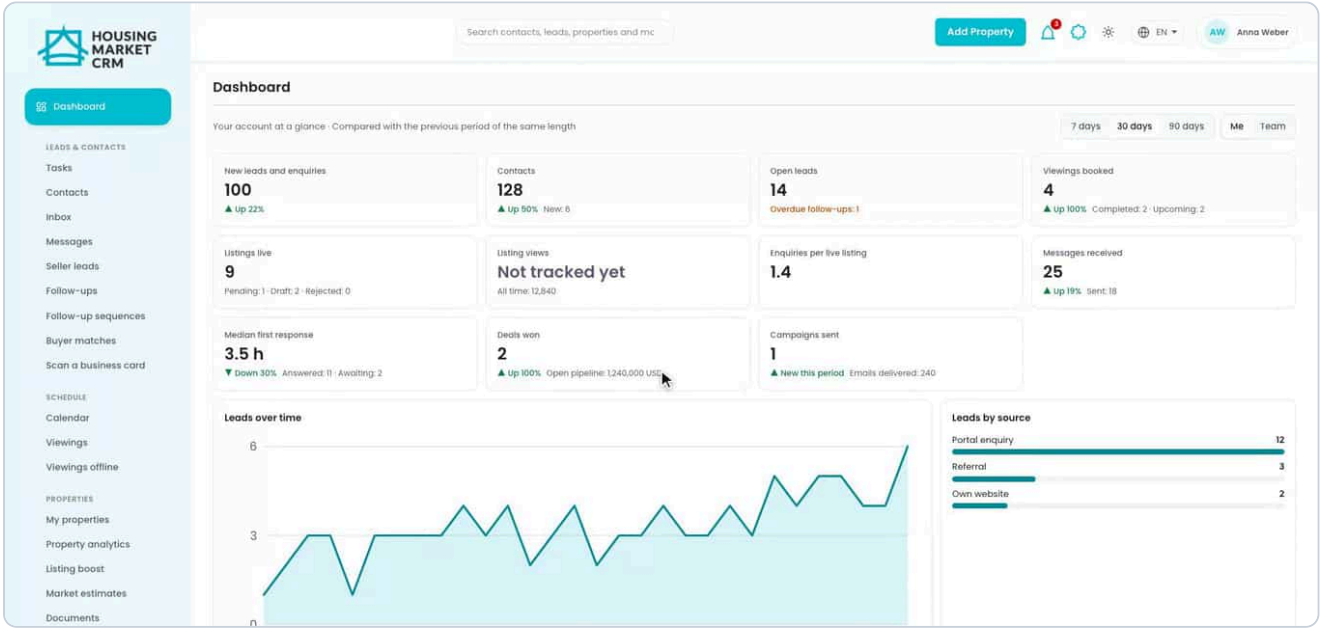
- ไม่มีแบบฟอร์ม ลิงก์ หรืออีเมลสำหรับผู้สมัคร ไม่มีสิ่งใดที่หันไปหาผู้สมัครเลย สำนักงานของคุณพิมพ์สิ่งที่พบ
- ไม่มีการอัปโหลดเอกสารบนหน้าจอนี้ เอกสารประกอบถูกระบุไว้เป็นชื่อ และแนบผ่านคลังไฟล์ของ CRM เอง ไม่ใช่จากที่นี่
- ไม่มีค่าธรรมเนียม การตรวจสอบผู้เช่าไม่เพิ่มค่าใช้จ่ายของตัวเอง เพราะเป็นส่วนหนึ่งของโมดูลการบริหารอสังหาริมทรัพย์
- ยังไม่มีการกรองตามยูนิตหรือตามสถานะ หน้าจอสลับได้ระหว่างใบสมัครที่ใช้งานอยู่และใบสมัครที่จัดเก็บแล้ว
- ไม่มีปุ่มที่เปลี่ยนใบสมัครที่อนุมัติแล้วให้เป็นสัญญาเช่า ให้บันทึกสัญญาเช่าที่หน้าจอ สัญญาเช่า

ไม่มีอะไรถูกลบ การจัดเก็บใบสมัครยังเก็บการตรวจสอบทุกรายการ ผลการตัดสิน และผู้ที่ตัดสินไว้ทั้งหมด

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **การตรวจสอบผู้เช่าทำงานอย่างไร**

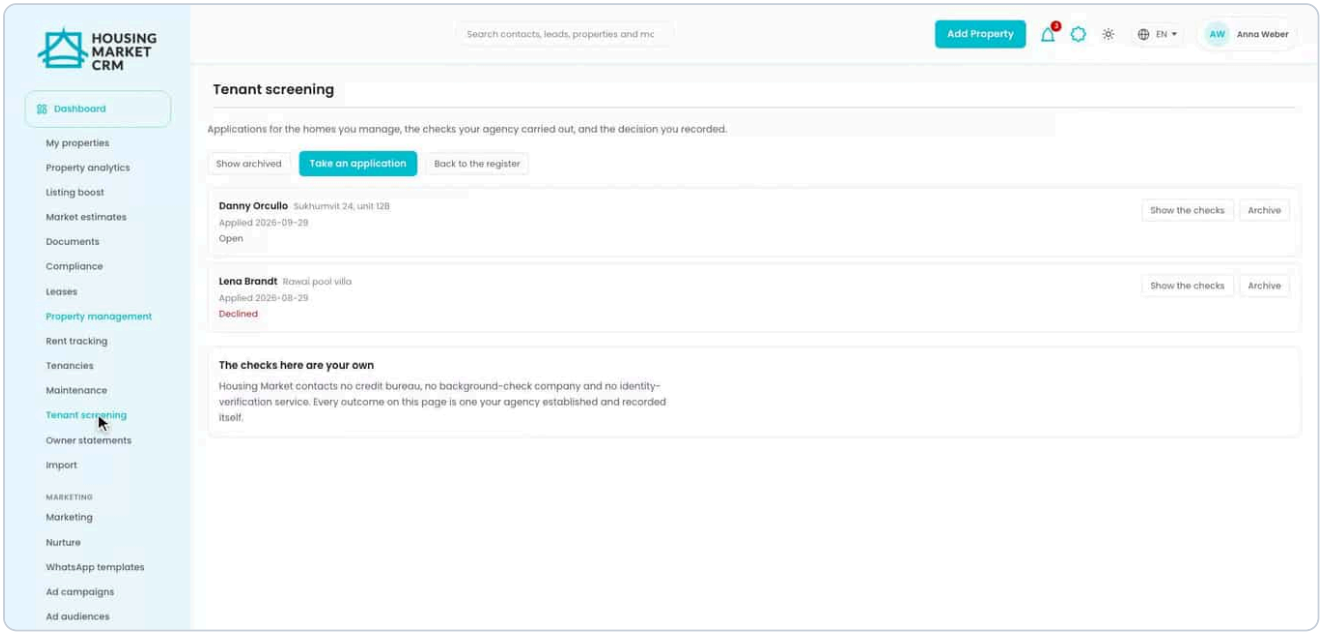
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



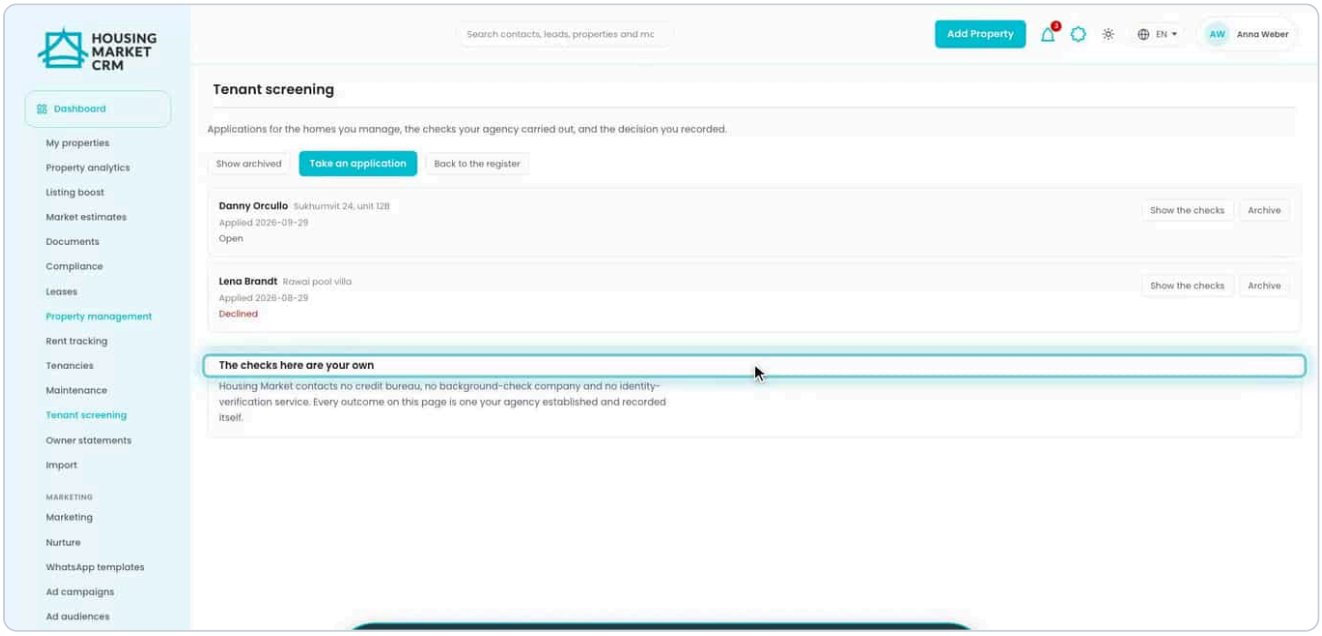
ภาพที่ 65.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก การคัดกรองผู้เช่า ในเมนูด้านซ้าย



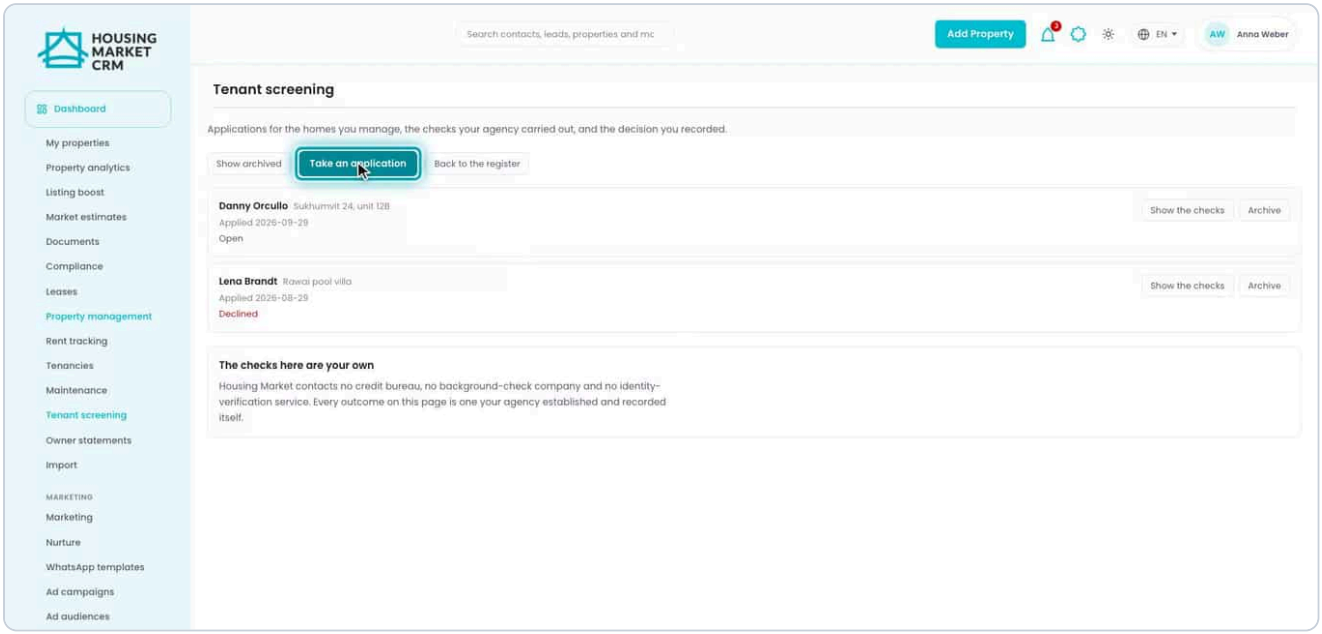
ภาพที่ 65.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 การตรวจสอบในที่นี้เป็นของคุณเอง ไม่มีการค้นข้อมูลเครดิต



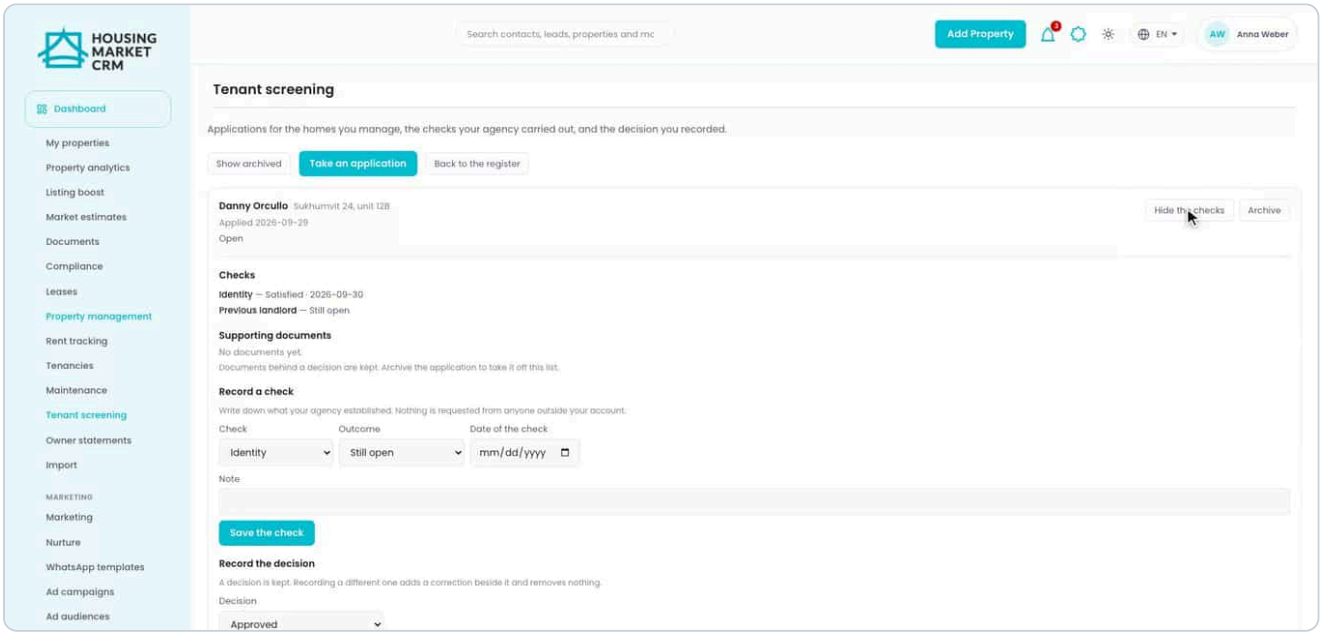
ภาพที่ 65.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 รับใบสมัครเช่าสำหรับที่อยู่อาศัยนี้



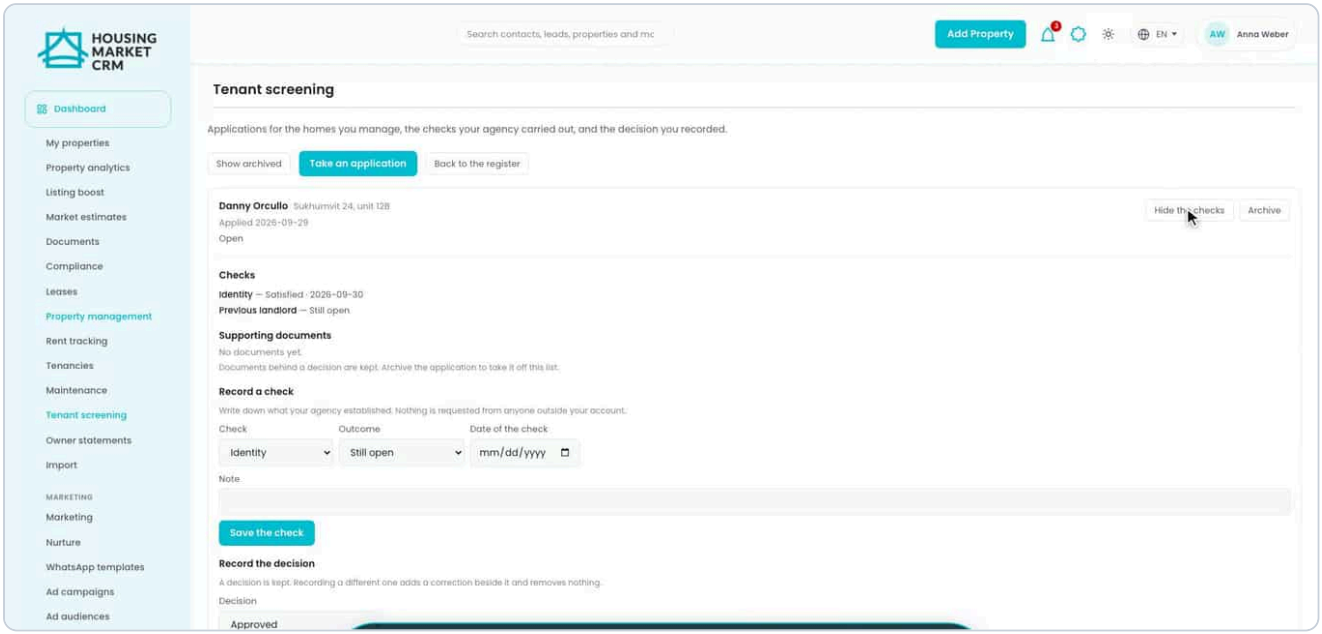
ภาพที่ 65.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 แสดงการตรวจสอบ — และบันทึกผลแต่ละรายการ



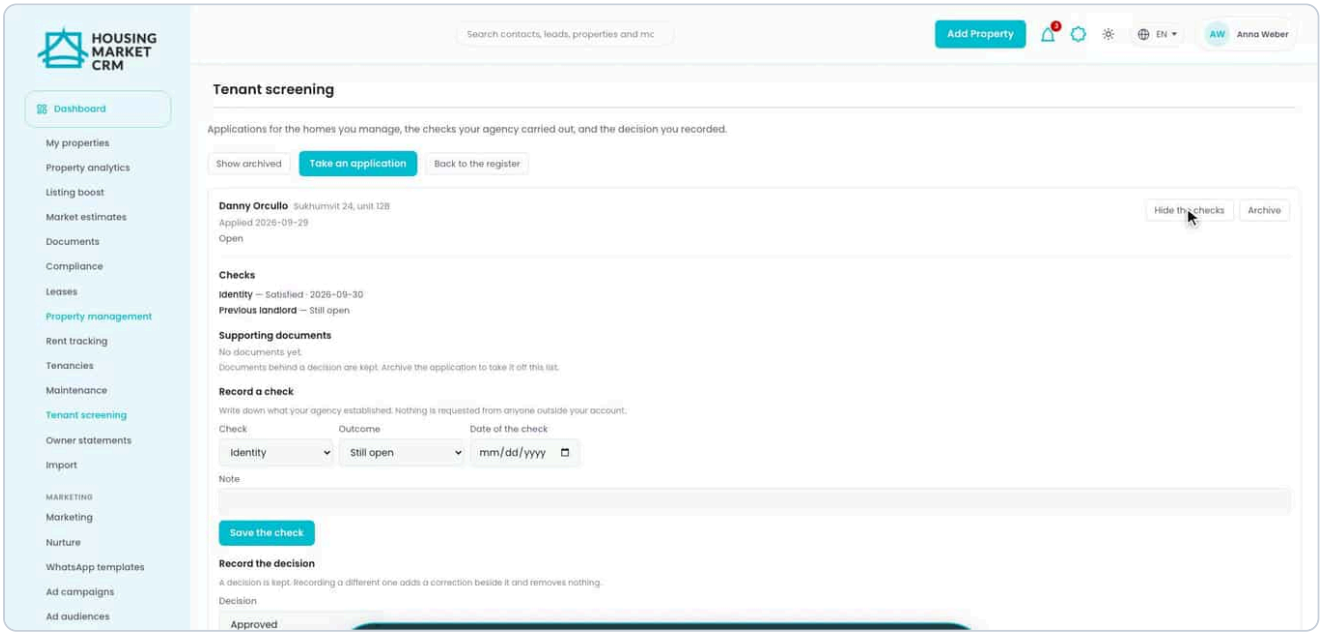
ภาพที่ 65.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 บันทึกการตรวจสอบที่ไม่พบปัญหาด้วย ไม่เช่นนั้นจะดูเหมือนไม่ได้ตรวจสอบเลย



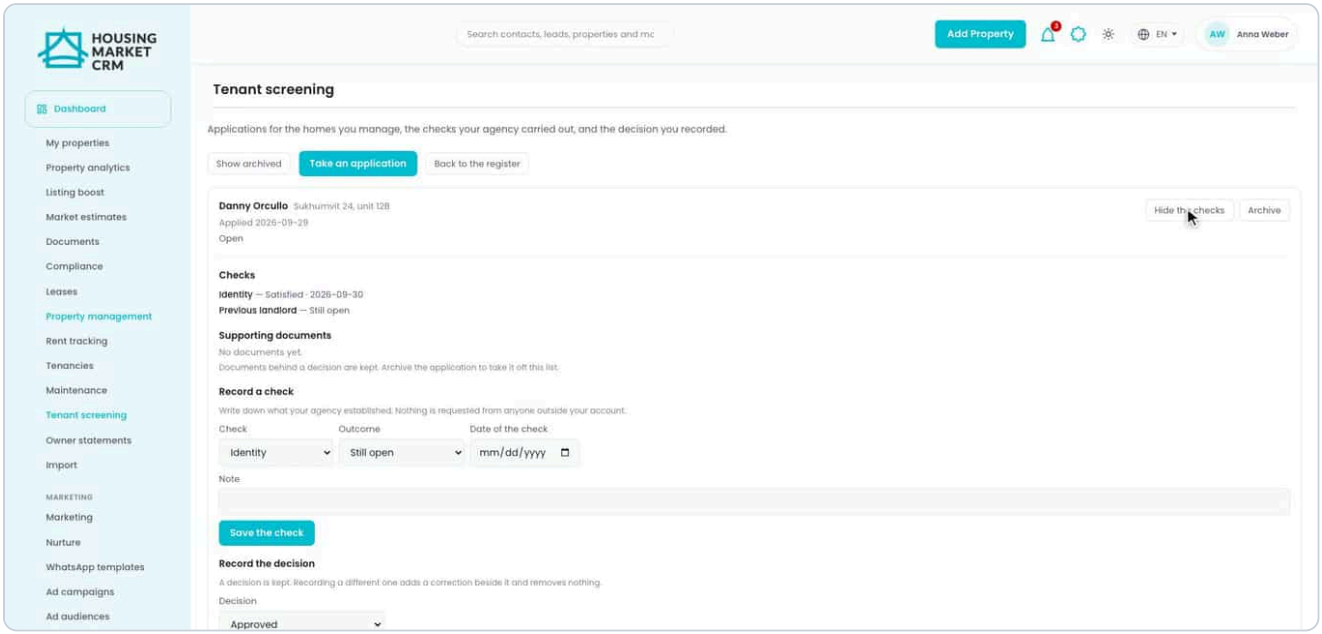
ภาพที่ 65.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 บันทึกผลการตัดสินใจพร้อมเหตุผล — เจ้าของบ้านจะถาม



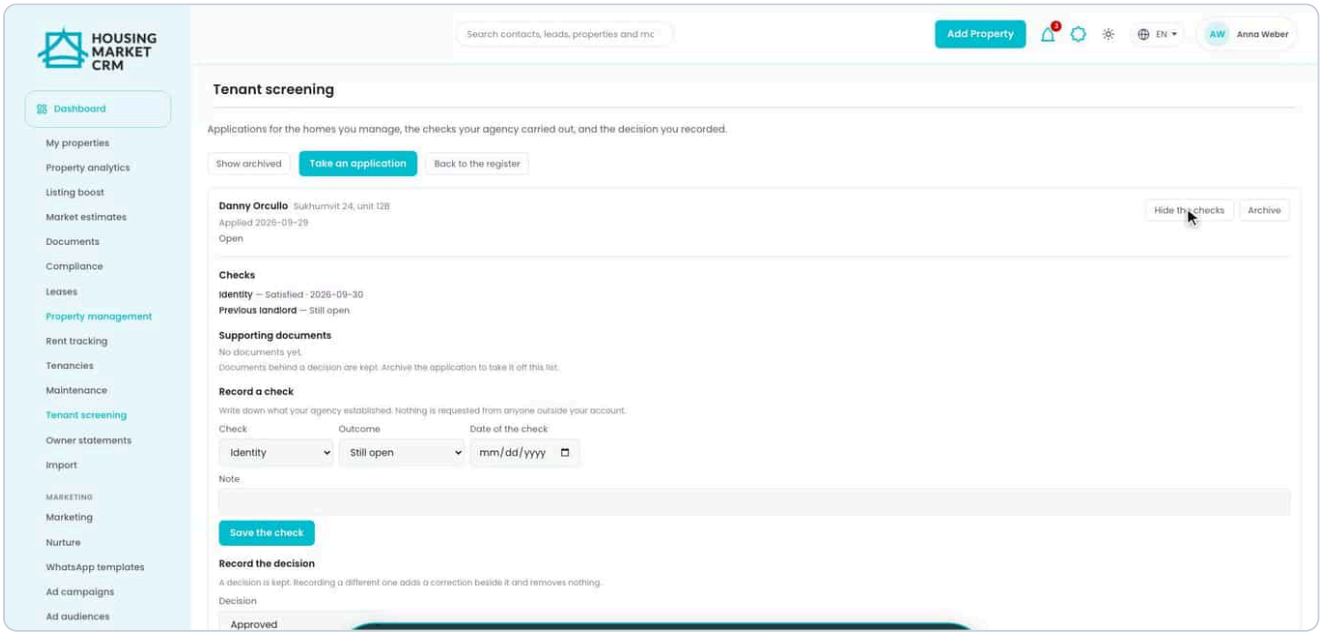
ภาพที่ 65.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 แนบเอกสาร แทนการบรรยายถึงเอกสาร



ภาพที่ 65.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 คำตอบเดียวต่อคำถาม *ทำไมเราจึงรับผู้เช่ารายนี้* — สำหรับทั้งสำนักงาน



ภาพที่ 65.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

66 บทที่ 66

ใบแจ้งยอดเจ้าของทรัพย์

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

บัญชีของหนึ่งเดือนว่าที่พักของเจ้าของรายหนึ่งมียอดถึงกำหนดเท่าใด และสำนักงานของคุณบันทึกว่าได้รับเท่าใด แบ่งตามสัดส่วนที่บันทึกไว้ของเจ้าของแต่ละราย ระบบรายงานและไม่เคยจ่าย Housing Market ไม่หักส่วนแบ่ง ไม่หักอะไรออกเลย และไม่จ่ายเงินให้ใคร

เลือก ใบสรุปยอดเจ้าของทรัพย์ ใต้ การบริหารอสังหาริมทรัพย์ เลือกเดือนและเจ้าของหนึ่งราย แล้ว CRM จะแสดงว่าที่พักของเจ้าของรายนั้นมียอดถึงกำหนดเท่าใดในเดือนนั้น และสำนักงานของคุณบันทึกว่าได้รับเท่าใด

ใบสรุปยอดรายงาน และไม่เคยจ่าย

Housing Market แสดงสิ่งที่สำนักงานของคุณบันทึกไว้ และไม่ทำอะไรกับมันอีก ไม่มีการจ่ายเงินออก ไม่มีการโอนเงิน ไม่มีรายละเอียดบัญชีธนาคาร ไม่มียอดยกไปงวดถัดไป และไม่มีการชำระบัญชี ยังไม่มีค่าบริหารจัดการ ไม่มีค่าคอมมิชชัน ไม่มีการหักเงิน และไม่มีบรรทัดค่าใช้จ่าย ราคาของเราคงที่และเรียกเก็บจากการสมัครใช้งานของคุณ จึงไม่มีอะไรถูกหักออกจากค่าเช่าของเจ้าของเลย ใบสรุปยอดในผลิตภัณฑ์นี้เป็นรายงาน และการโอนเงินให้เจ้าของเกิดขึ้นที่ใดก็ที่ที่เกิดขึ้นอยู่ทุกวันนี้

สร้างขึ้นจากอะไร

หนึ่งการ์ดต่อที่พักหนึ่งแห่งและต่อสัญญาเช่าหนึ่งฉบับที่มีผลบังคับ ที่พักที่เปลี่ยนผู้เช่ากลางเดือนจึงได้สองการ์ด ไม่ใช่ตัวเลขเดียวที่ปนกัน แต่ละการ์ดแสดงค่าเช่าที่ตกลงไว้ในสัญญาเช่าที่มีผลบังคับในเดือนนั้น — ไม่ใช่ค่าเช่าที่ตกลงกันหลังจากนั้น — มีกี่วันที่ถึงกำหนดและเป็นจำนวนเท่าใด มีกี่รายการที่บันทึกว่าได้รับแล้ว รายการที่ยกเว้น และเงินประกัน

มีบรรทัดแยกสำหรับค่าเช่าที่ได้รับของเดือนก่อนหน้า รายการที่ถึงกำหนดในเดือนมีนาคมและบันทึกว่าได้รับในเดือนเมษายนเป็นของใบสรุปยอดเดือนเมษายนในฐานะค่าค้างชำระ และเป็นของเดือนมีนาคมในฐานะที่ยังค้างอยู่ การแยกสองอย่างนี้ออกจากกันคือสิ่งที่กันไม่ให้การชำระล่าช้าดูเหมือนการชำระครั้งที่สอง

ที่พักที่ไม่มีใครอยู่ก็ยังอยู่บนใบสรุปยอด โดยทำเครื่องหมายว่า ว่างตลอดเดือน เพราะเจ้าของที่ถามว่าพอร์ตของตนเป็นอย่างไรต้องเห็นชื่อที่พักที่ว่าง ไม่ใช่ให้มันหายไป

การถือครองเป็นช่วงเวลา การขายจึงลงถูกที่

ช่วงเวลาที่เจ้าของรายหนึ่งถือครองที่พักเป็นสิ่งที่กำหนดใบสรุปยอด ไม่ใช่ว่าใครถือครองอยู่ในวันนี้ ที่พักที่ขายไปในเดือนมิถุนายนยังทำให้เดือนพฤษภาคมอยู่บนใบสรุปยอดของผู้ขาย และการ์ดจะระบุว่า ถือครองจนถึง หรือ ถือครองตั้งแต่ ในเดือนที่เป็นของเขาเพียงบางส่วน เมื่อช่วงเวลาของเจ้าของรายหนึ่งสิ้นสุดในวันที่ช่วงเวลาของรายถัดไปเริ่มต้น ระบบอ่านว่าเป็นการส่งมอบ ไม่ใช่การที่สองคนถือครองพร้อมกัน

สัดส่วน และกรณีเดียวที่ปล่อยไว้โดยไม่แบ่ง

เมื่อมีการบันทึกสัดส่วนของเจ้าของไว้ ตัวเลขของเขาคือสัดส่วนนั้นของตัวเลขของที่พัก สี่สิบเปอร์เซ็นต์ยังเป็นสี่สิบเปอร์เซ็นต์ และไม่มีการปัดขึ้นเป็นทั้งหมด เมื่อไม่มีใครอื่นถือครองที่พักในเวลาเดียวกัน จำนวนทั้งหมดเป็นของเขา และการ์ดจะระบุไว้อย่างนั้น

เมื่อที่พักถือครองร่วมกันและไม่มีการบันทึกสัดส่วนไว้ CRM ไม่แบ่งอะไรเลย การ์ดแสดงตัวเลขเต็มของที่พัก ไม่ได้ปันให้ใครที่พักนั้นถูกนับไว้ในคำเตือนด้านบน และจำนวนนั้นถูกกันออกจากยอดรวมไว้ในบรรทัดของตัวเอง ไม่ใช่พับรวมเข้าไป การแบ่งเท่า ๆ กันจะเป็นตัวเลขที่ถูกคิดขึ้นเองซึ่งอ่านเหมือนตัวเลขที่มีคนตรวจแล้วทุกประการ และครึ่งหนึ่งของค่าเช่าหนึ่งเดือนไม่ใช่ความคลาดเคลื่อนจากการปัดเศษ

ยอดรวมแยกตามสกุลเงิน วางเรียงข้างกัน ไม่มีการแปลงค่าและไม่มียอดรวมใหญ่ที่รวมทุกสกุลเงิน เพราะตัวเลขเดียวที่ครอบสองสกุลเงินจะเป็นอัตราแลกเปลี่ยนที่ต้องมีใครสักคนเลือกไว้

การบันทึกใบสรุปยอด

เดือนที่คุณกำลังดูอยู่ถูกคำนวณใหม่ทุกครั้งที่คุณถาม และไม่ได้เก็บไว้ บันทึกใบสรุปยอดนี้ จะเก็บสำเนาของตัวเลขชุดนั้นไว้ตรงตามนั้น เพื่อให้สิ่งที่คุณส่งให้เจ้าของยังอ่านได้เหมือนเดิมในภายหลัง จำนวนเงินบนใบสรุปยอดที่บันทึกแล้วถูกตรึงไว้ ส่วนชื่อถูกอ่านใหม่ทุกครั้ง การแก้ตัวสะกดชื่อผู้ติดต่อจึงไม่ทิ้งตัวสะกดเดิมไว้บนใบสรุปยอดเก่า

หากมีใบสรุปยอดของเจ้าของรายนั้นและเดือนนั้นอยู่แล้ว ปุ่มจะเปลี่ยนเป็น คำนวณเดือนนี้ใหม่ ฉบับเดิมถูกจัดเก็บ ไม่ใช่ถูกนำออก และฉบับใหม่บันทึกว่ามันแทนที่ฉบับใด

สิ่งที่ไม่มีที่นี่

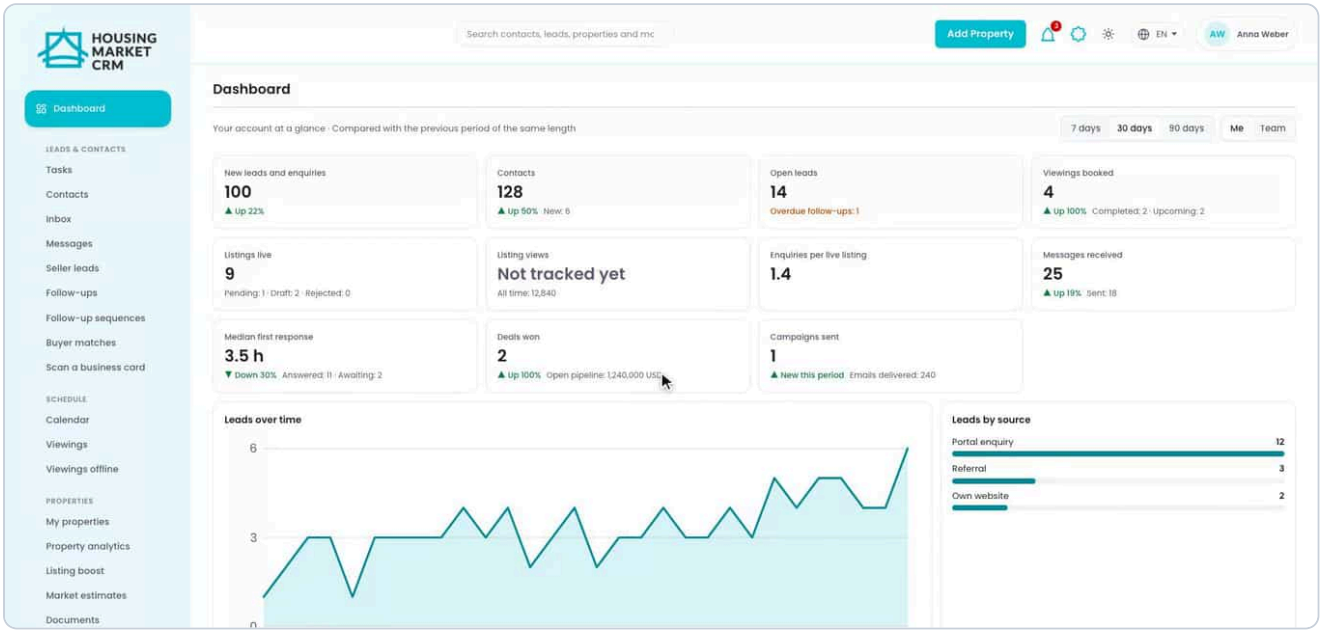
- ไม่มี PDF ไม่มีสเปรดชีต ไม่มีมุมมองสำหรับพิมพ์ และไม่มีอีเมล การบันทึกใบสรุปยอดเก็บมันไว้ใน CRM การส่งให้เจ้าของยังเป็นสิ่งที่คุณทำเอง
- ไม่มีการเข้าสู่ระบบของเจ้าของ ไม่มีพอร์ทัลเจ้าของ และเจ้าของเข้าสู่ระบบมาอ่านสิ่งนี้ไม่ได้
- ไม่มีการประมวลผลเป็นชุด ทำได้ครั้งละหนึ่งเจ้าของและหนึ่งเดือน
- ไม่มีค่าซ่อมบำรุง งานซ่อมถูกบันทึกที่หน้าจองานซ่อมบำรุงและไม่เคยปรากฏบนใบสรุปยอด เพราะที่นั่นก็ไม่มีการบันทึกค่าใช้จ่ายเช่นกัน

สัดส่วนที่บันทึกไว้ถูกตั้งที่การถือครองของยูนิต ไม่ใช่ที่ใบสรุปยอด หากคำเตือนระบุชื่อที่พักที่ไม่มีการบันทึกสัดส่วนไว้ นั่นคือสิ่งที่มันกำลังขอ

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ใบสรุปยอดเจ้าของทรัพย์คืออะไร**

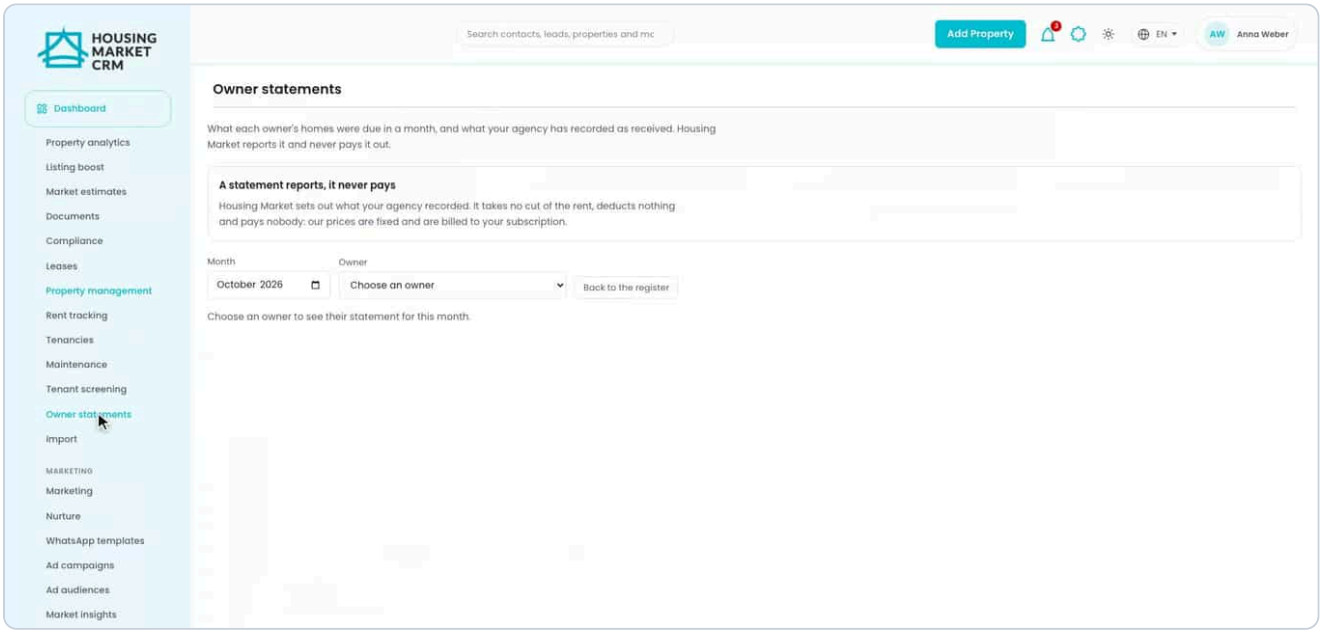
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



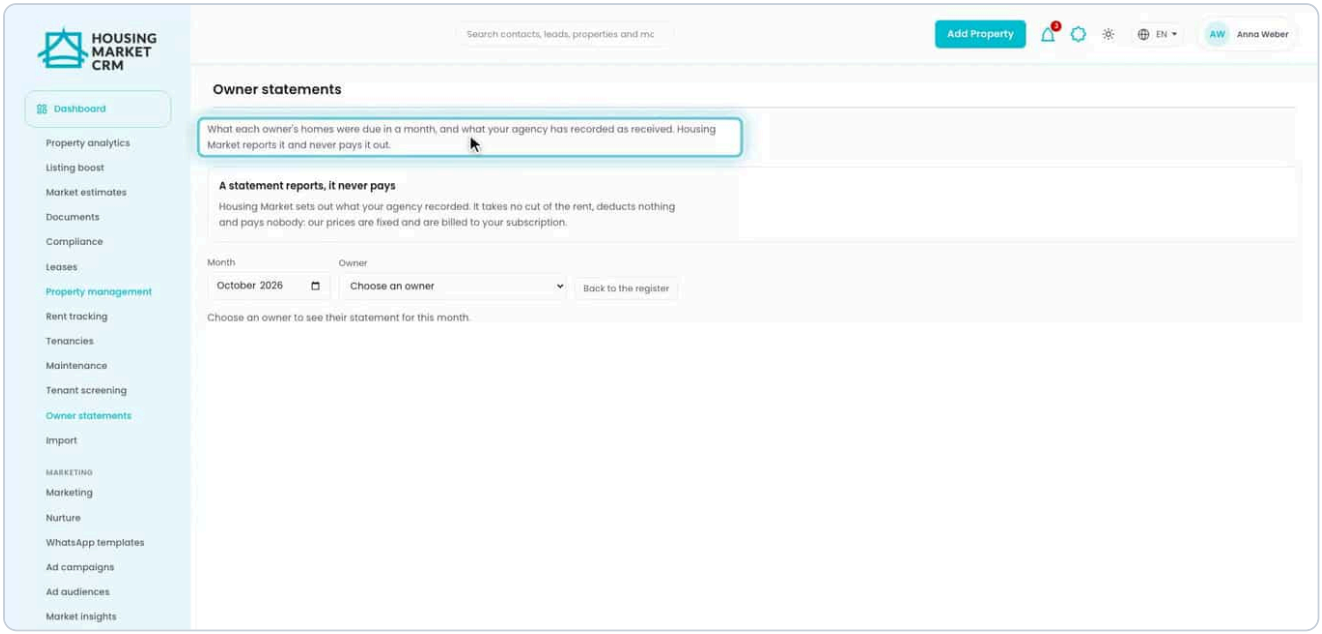
ภาพที่ 66.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

2 คลิก ใบแจ้งยอดเจ้าของทรัพย์ ในเมนูด้านซ้าย



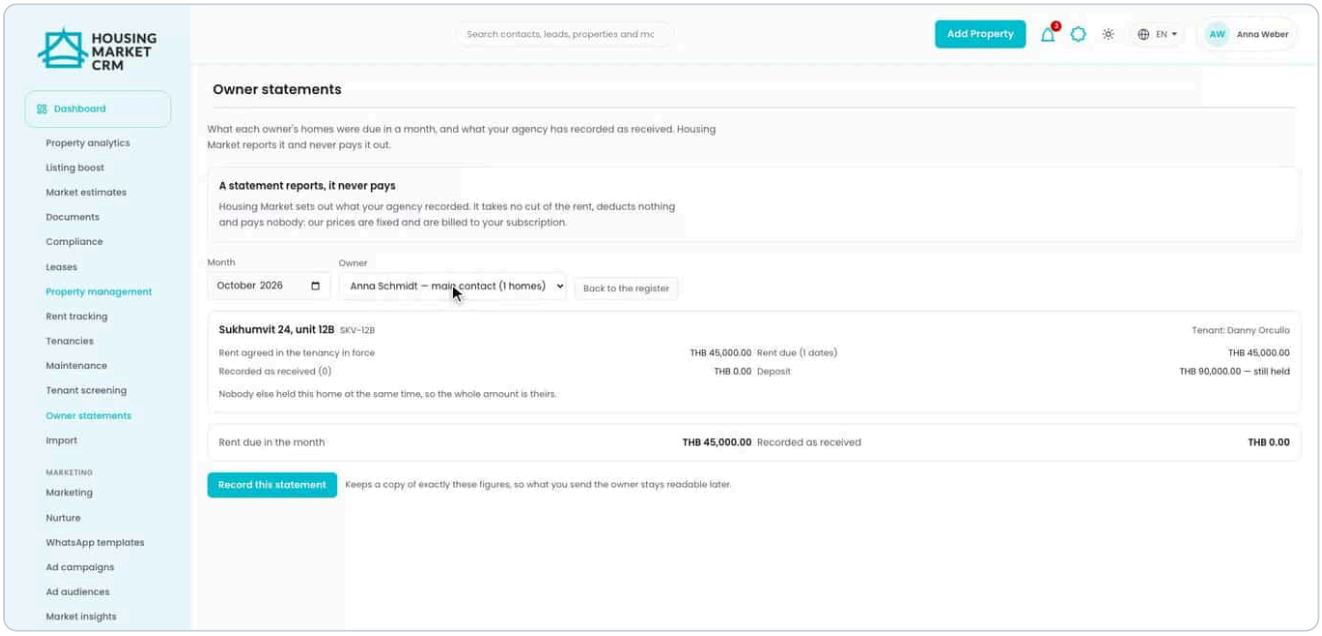
ภาพที่ 66.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

3 ใบแจ้งยอดเป็นเพียงรายงาน ไม่หักส่วนแบ่งและไม่จ่ายเงินให้ผู้ใด



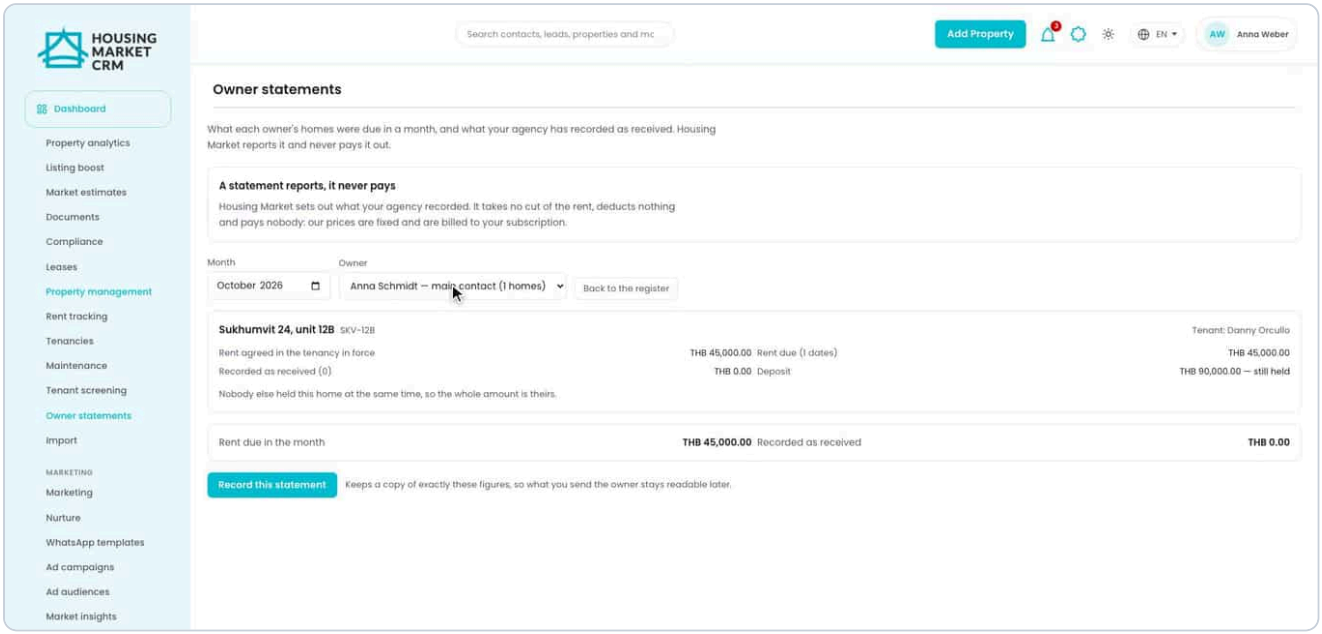
ภาพที่ 66.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

4 เลือกเจ้าของทรัพย์



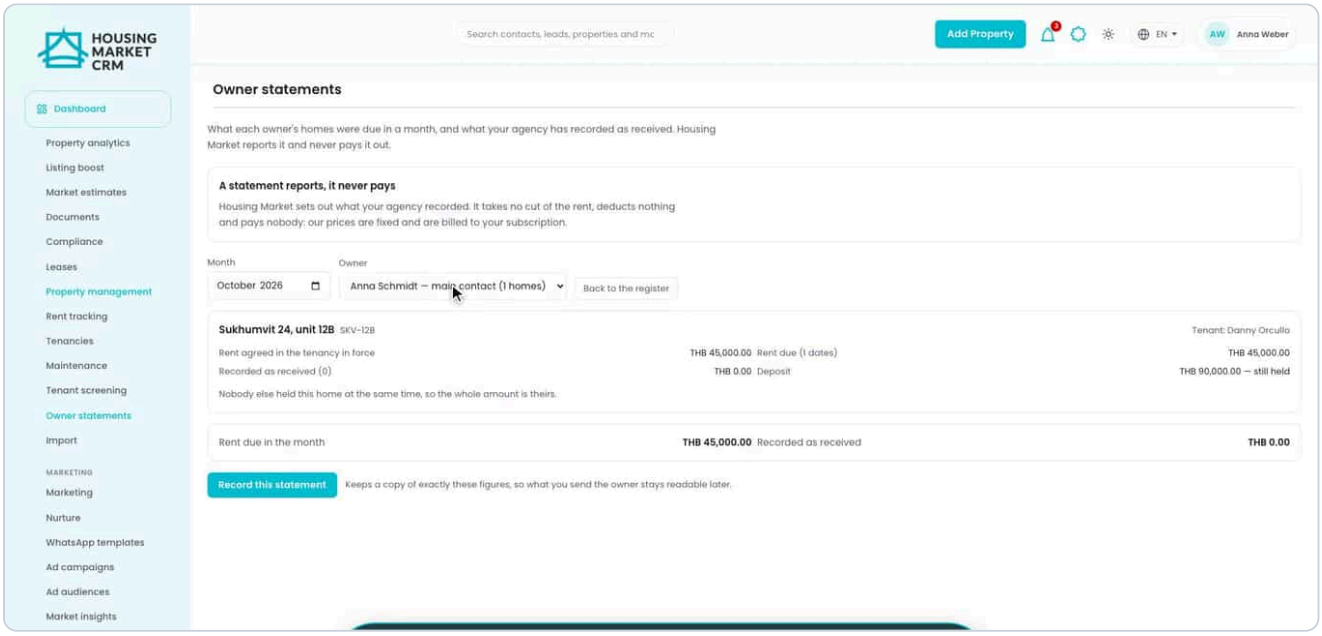
ภาพที่ 66.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

5 นี่คือตัวอย่าง — คำนวณให้ดู แต่ไม่บันทึกไว้ที่ใด



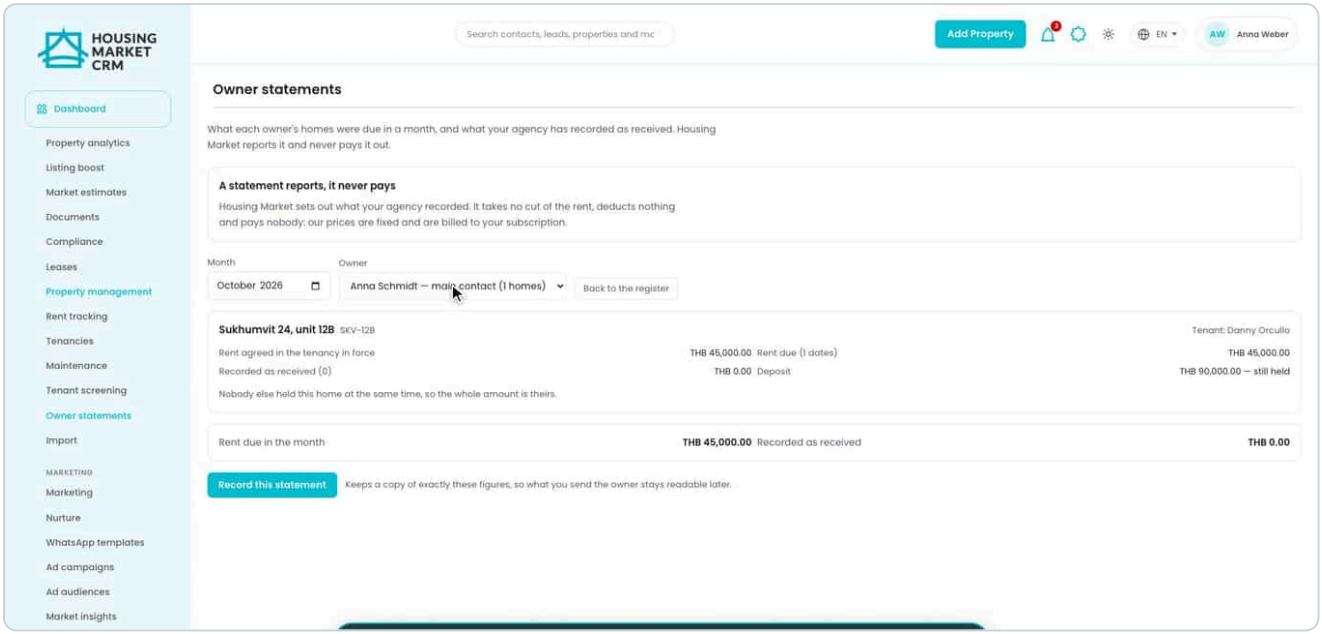
ภาพที่ 66.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

6 การบันทึกเป็นอีกการกระทำหนึ่ง: *นี่คือสิ่งที่ส่งให้เจ้าของทรัพย์แล้ว*



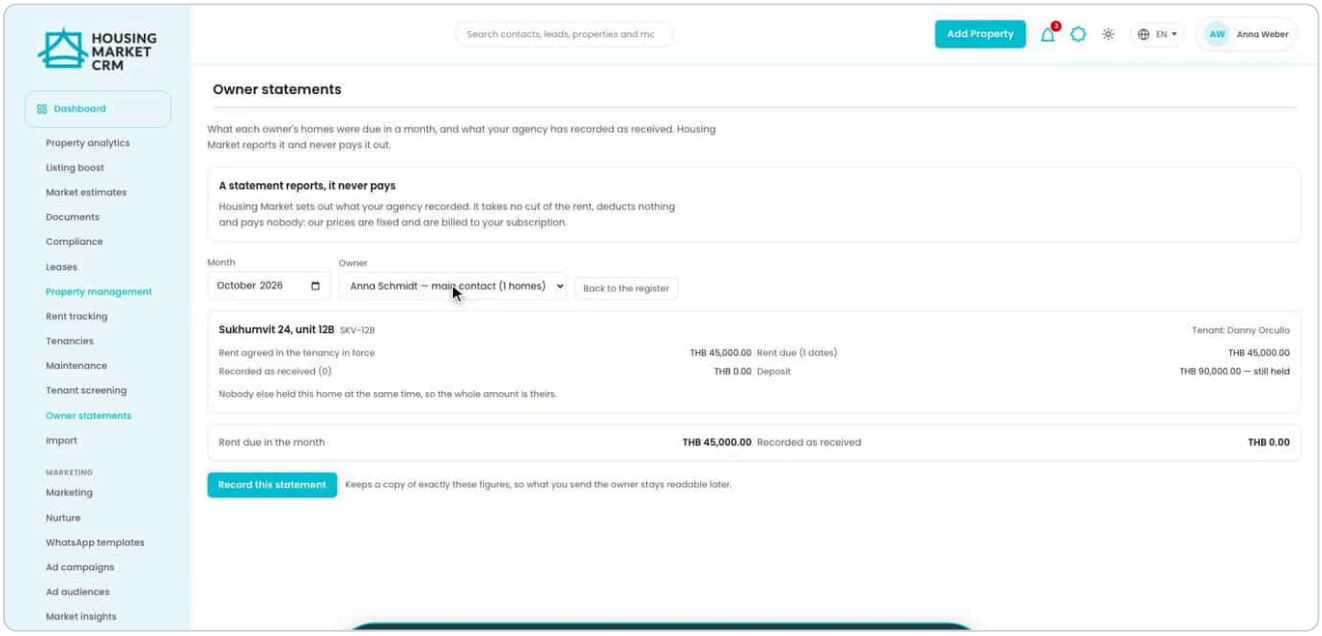
ภาพที่ 66.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

7 สร้างเดือนเดิมอีกครั้งแล้วฉบับเดิมถูกแทนที่ — ฉบับแรกถูกจัดเก็บ ไม่มีการแก้ไข



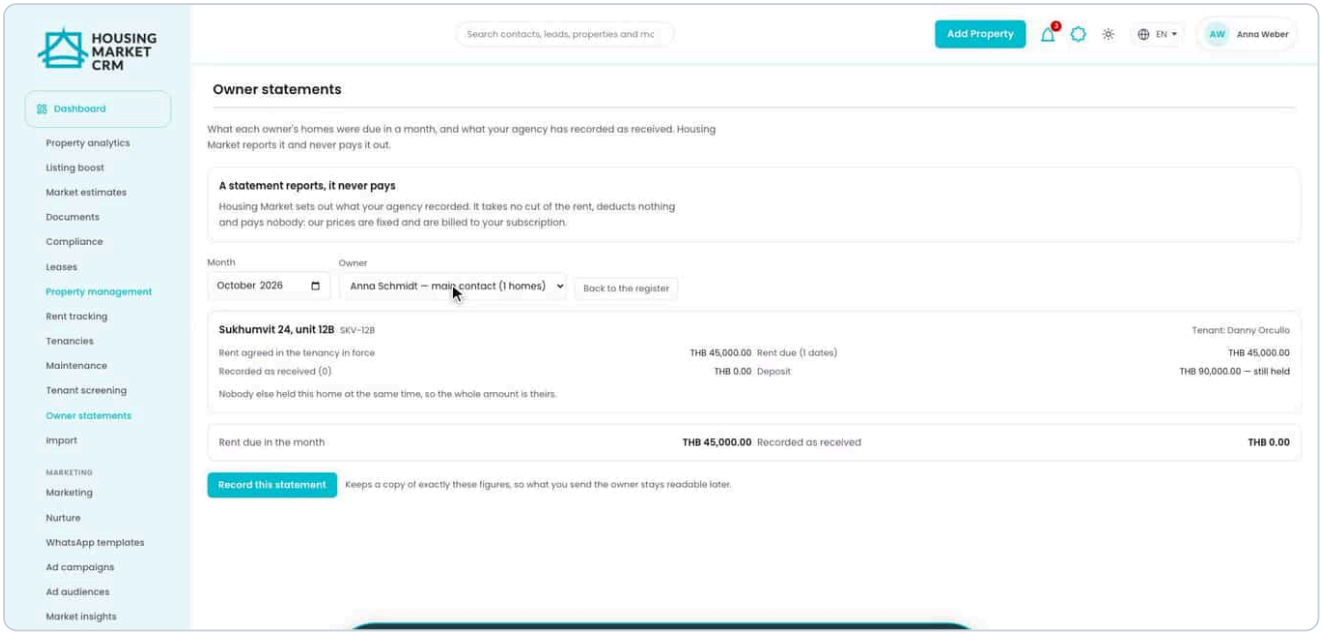
ภาพที่ 66.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

8 หากไม่เคยบันทึกสัดส่วนของเจ้าของร่วม ใบแจ้งยอดจะระบุไว้ —



ภาพที่ 66.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

9 และแสดงตัวเลขทั้งหมดของอสังหาริมทรัพย์ แทนที่จะสมมติให้เป็นครึ่งหนึ่ง



ภาพที่ 66.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 8 ตุลาคม 2026

ควรรู้

สำคัญ ไม่ Housing Market Group เป็นซอฟต์แวร์ ระบบบันทึกยอดที่ถึงกำหนดและยอดที่คุณบันทึกว่าได้รับแล้ว และไม่เคยรับชำระเงิน เก็บรักษาเงิน หรือโอนเงินระหว่างเจ้าของกับผู้เช่า

ศูนย์ช่วยเหลือ: Housing Market เก็บค่าเช่าจากผู้เช่าของฉันหรือไม่

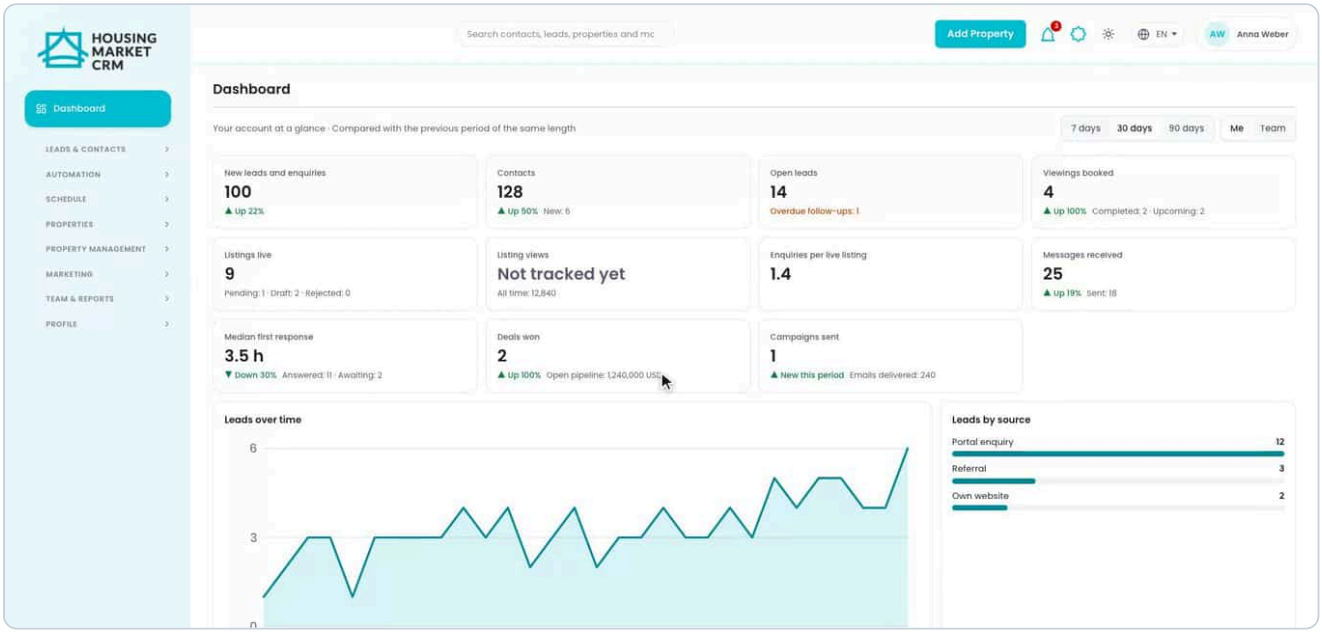
67 บทที่ 67

แจ้งเตือนผู้เช่าเรื่องค่าเช่า

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

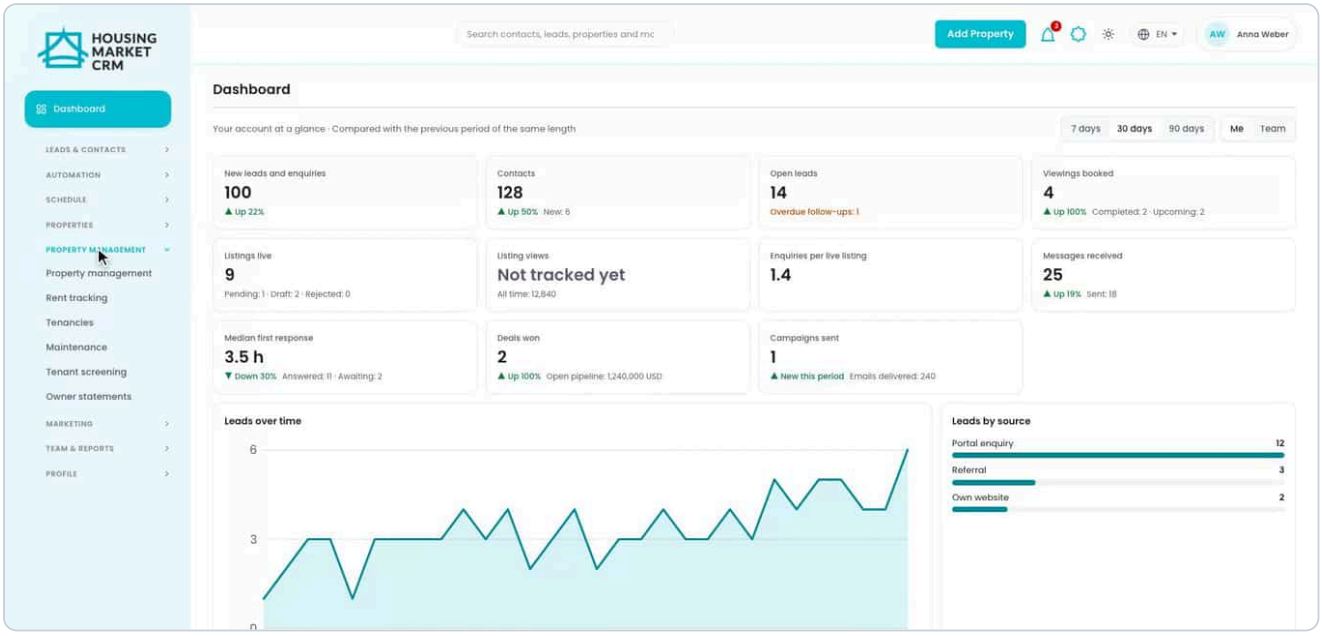
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



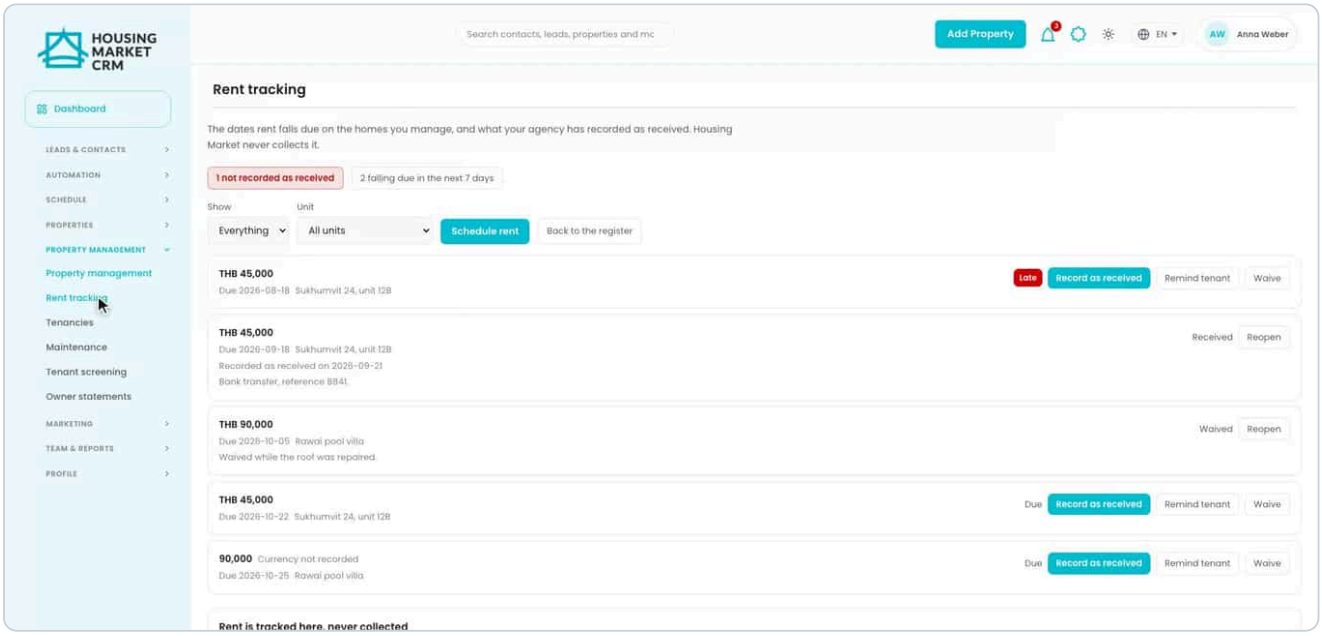
ภาพที่ 67.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

2 เปิด การจัดการอสังหาริมทรัพย์ ในเมนูด้านซ้าย



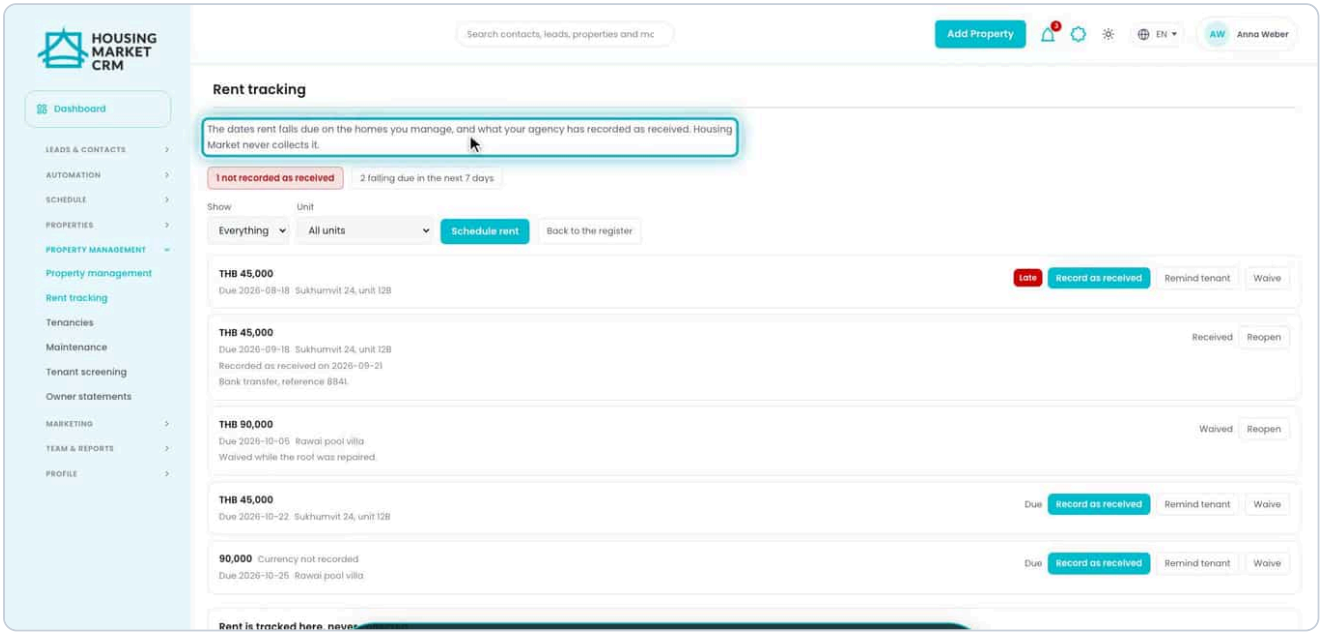
ภาพที่ 67.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

3 คลิก การติดตามค่าเช่า



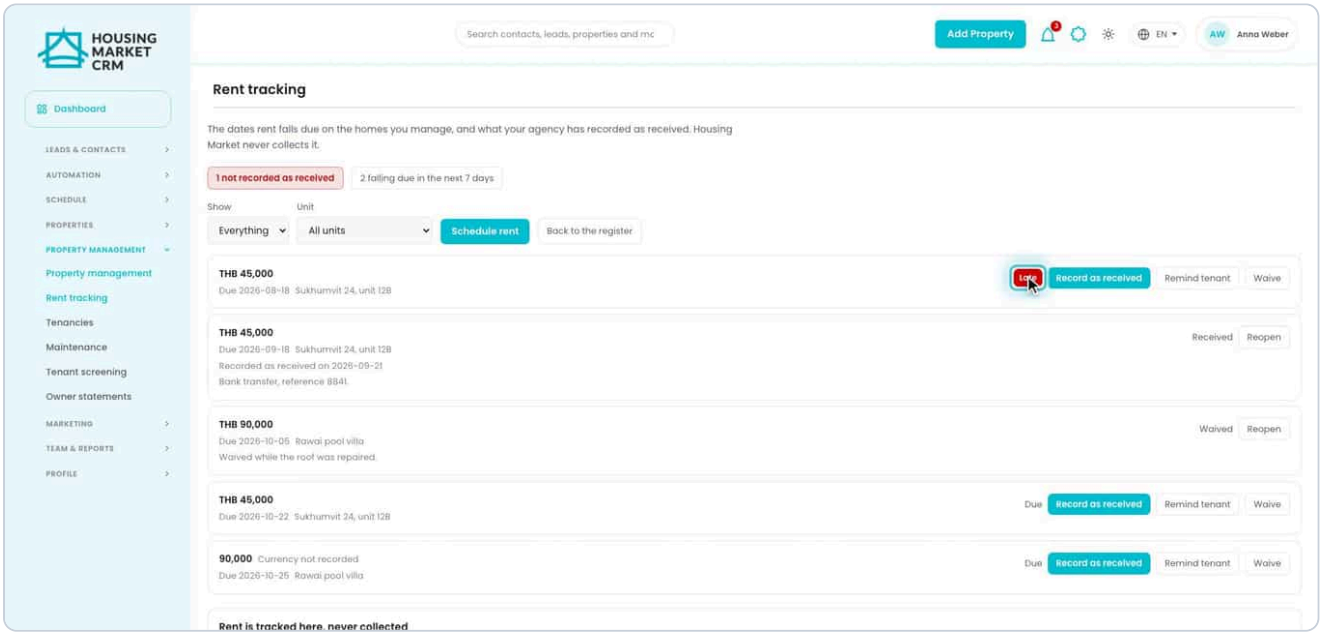
ภาพที่ 67.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

4 บันทึกของบริษัทนายหน้าคุณ Housing Market ไม่เคยเรียกเก็บค่าเช่า



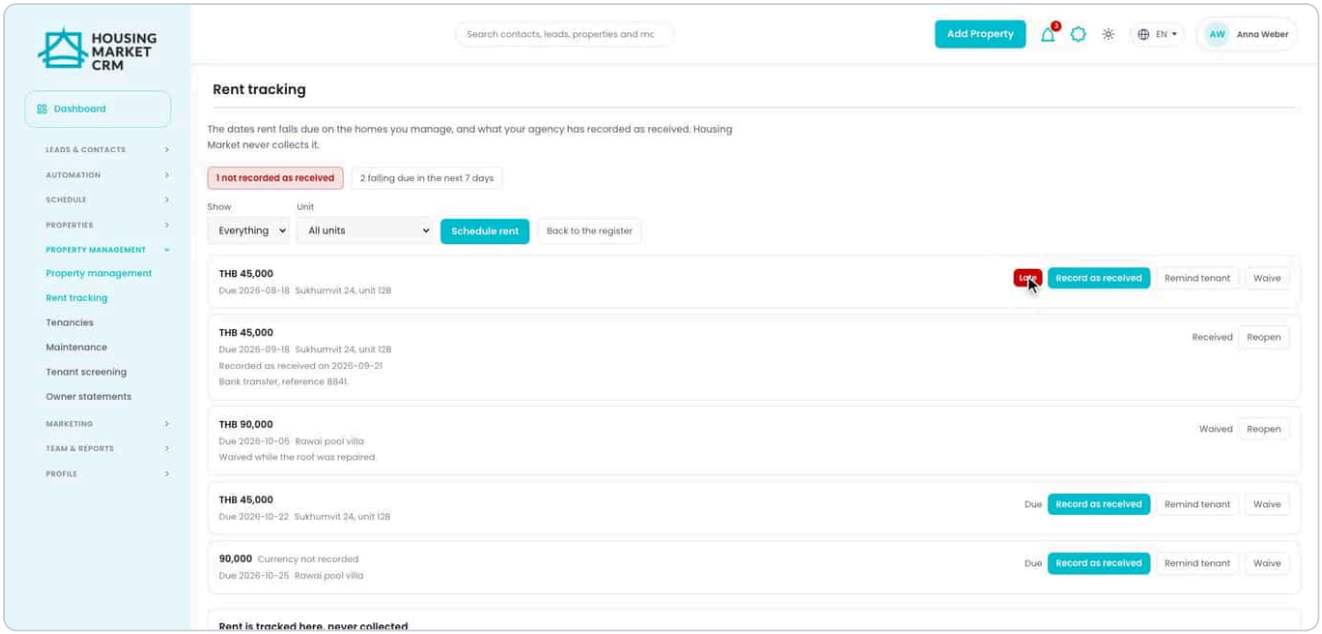
ภาพที่ 67.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

5 เดือนนี้ค้างชำระ



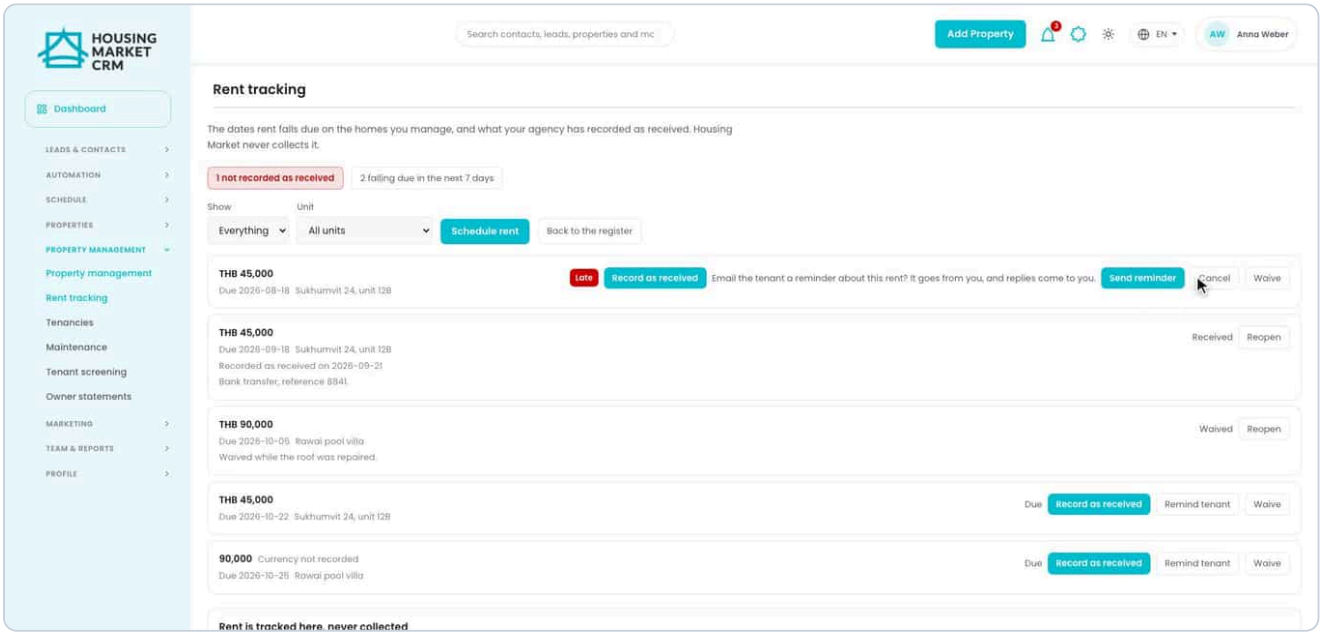
ภาพที่ 67.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

6 เตือนผู้เช่า ปรากฏกับค่าเช่าที่ยังไม่ได้ชำระ



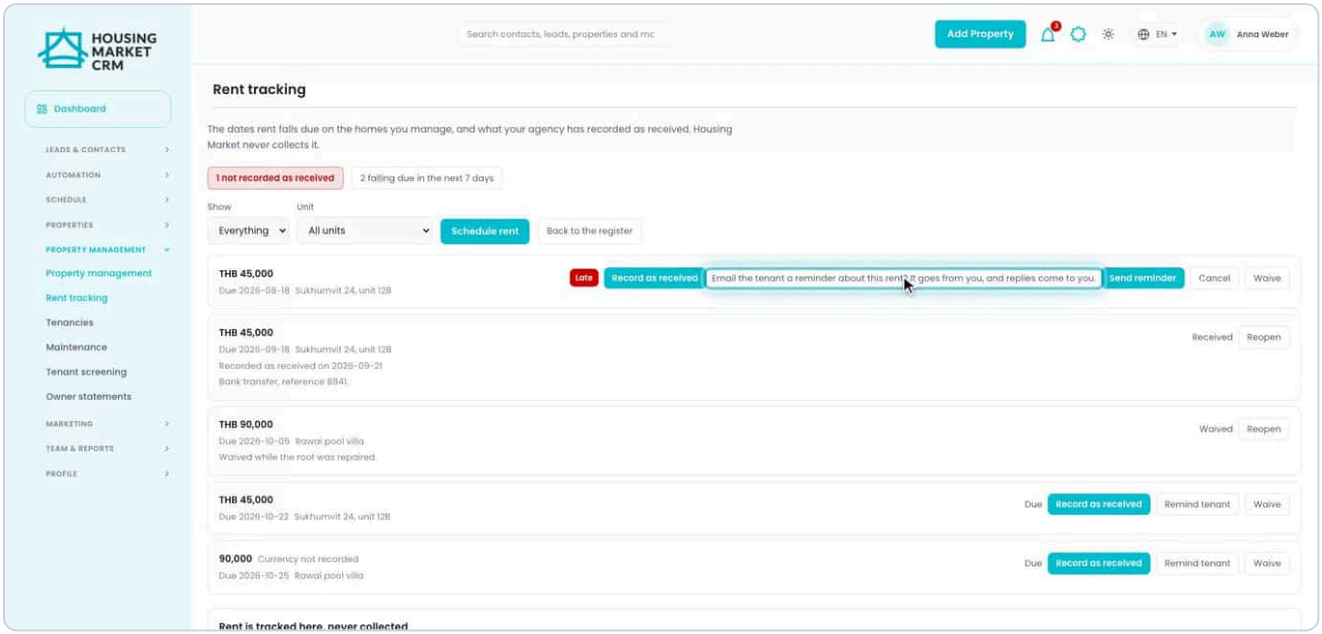
ภาพที่ 67.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

7 คลิก เตือนผู้เช่า



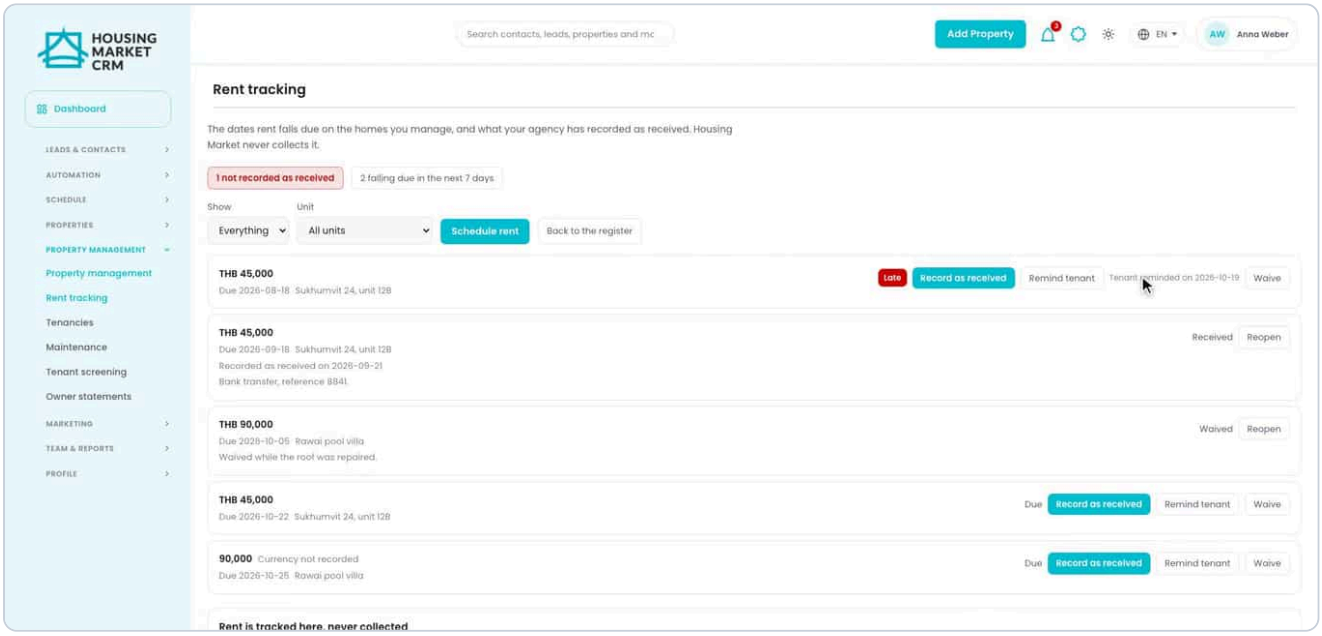
ภาพที่ 67.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

8 ส่งจากคุณ และการตอบกลับมาที่คุณ



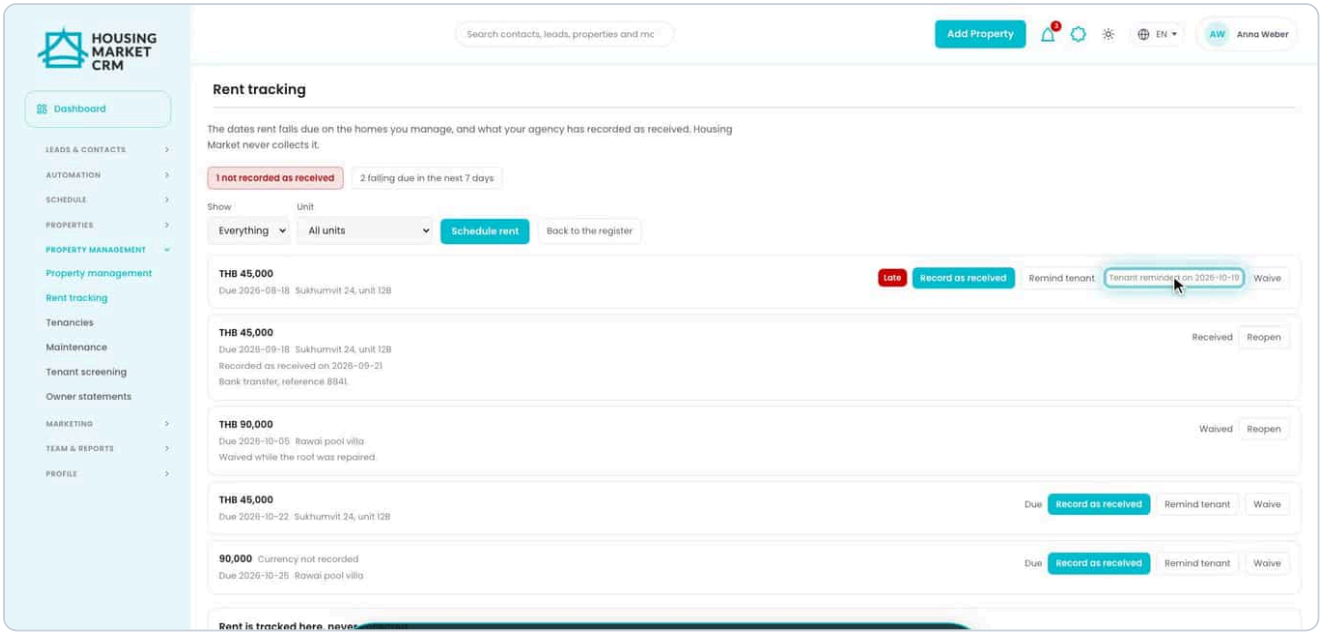
ภาพที่ 67.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

9 คลิก ส่งการเตือน เพื่อยืนยัน



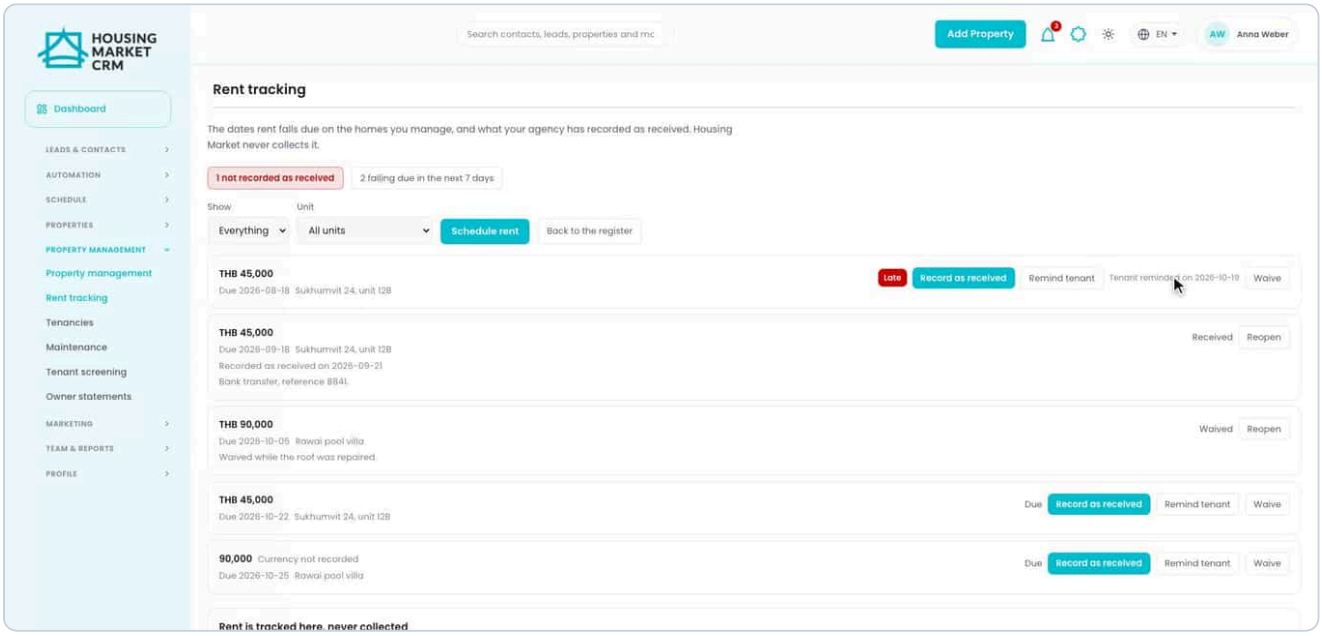
ภาพที่ 67.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

10 รายการค่าเช่าแสดงเวลาที่เตือนผู้เช่าแล้ว



ภาพที่ 67.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

11 ไม่มีการส่งใดเกิดขึ้นโดยที่คุณไม่ยืนยัน



ภาพที่ 67.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

Housing Market เก็บค่าเช่าจากผู้เช่าของฉันหรือไม่	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/does-housing-market-collect-rent-from-my-tenants

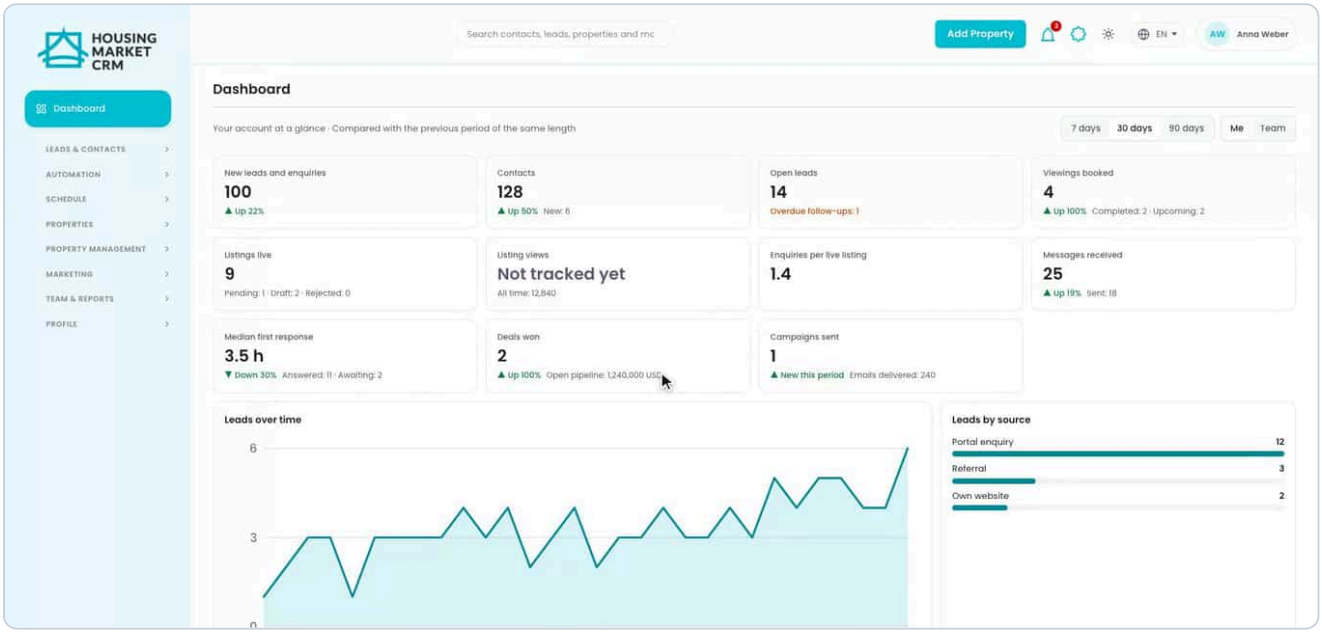
68 บทที่ 68

ส่งใบสั่งงานให้ผู้รับเหมา

Pro และ Business | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

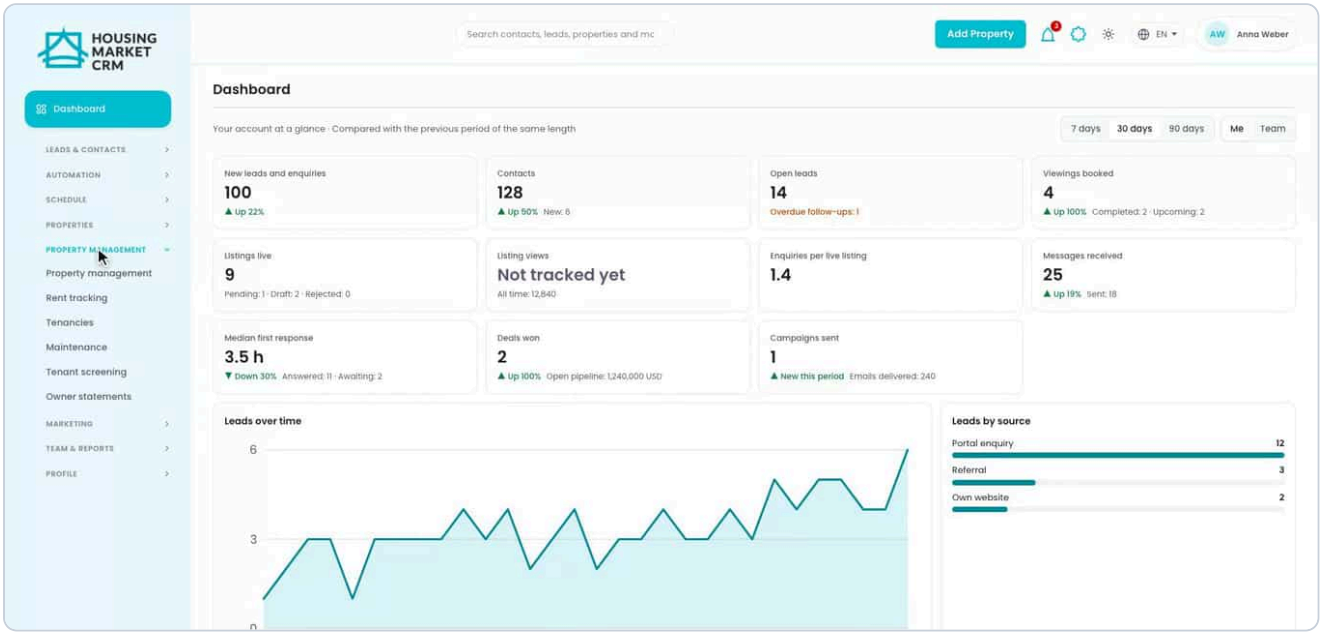
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



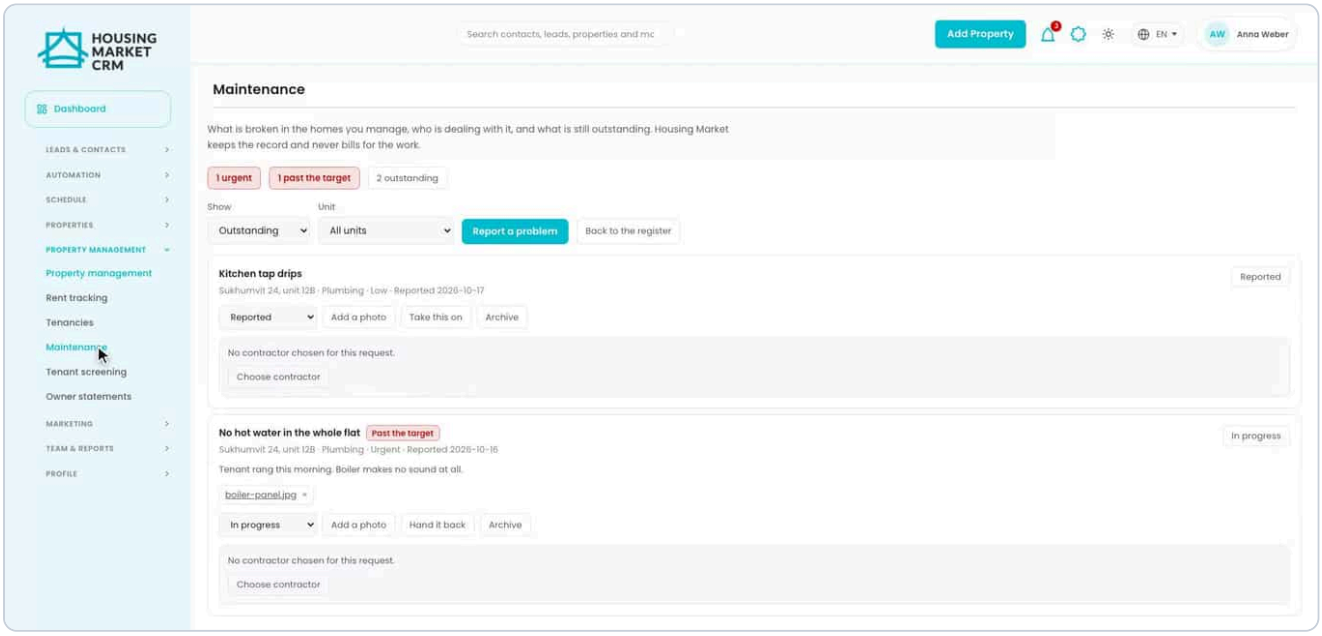
ภาพที่ 68.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

2 เปิด การจัดการอสังหาริมทรัพย์ ในเมนูด้านซ้าย



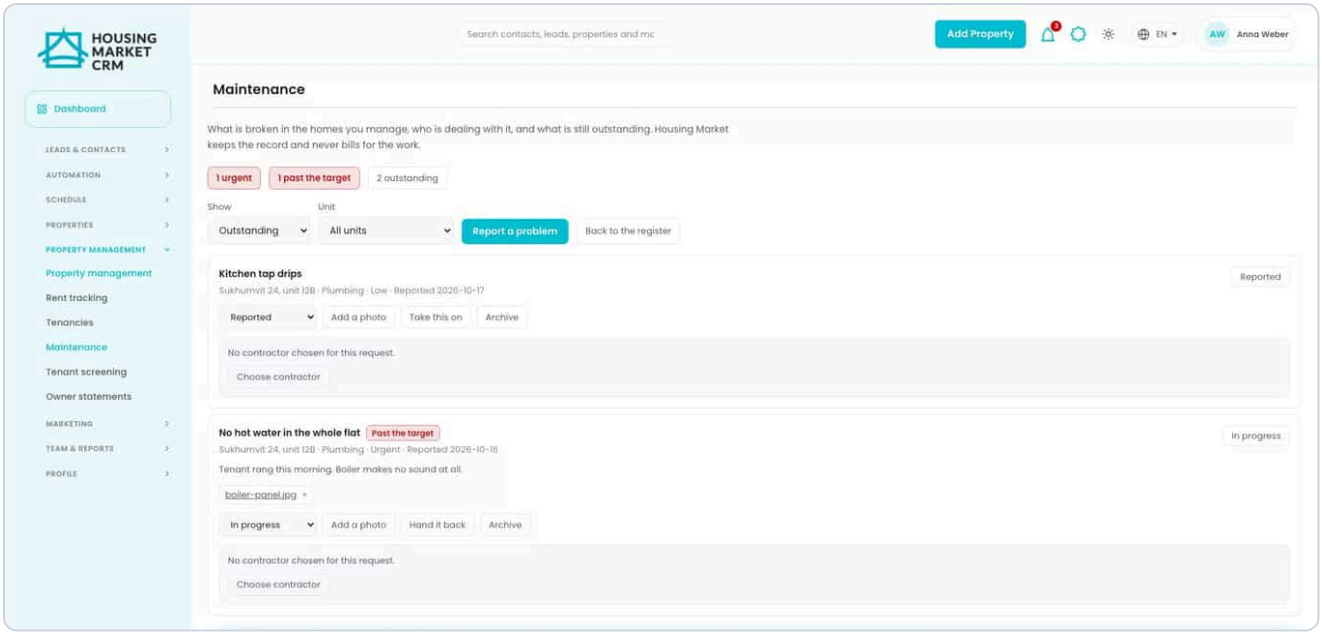
ภาพที่ 68.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

3 คลิก การซ่อมบำรุง



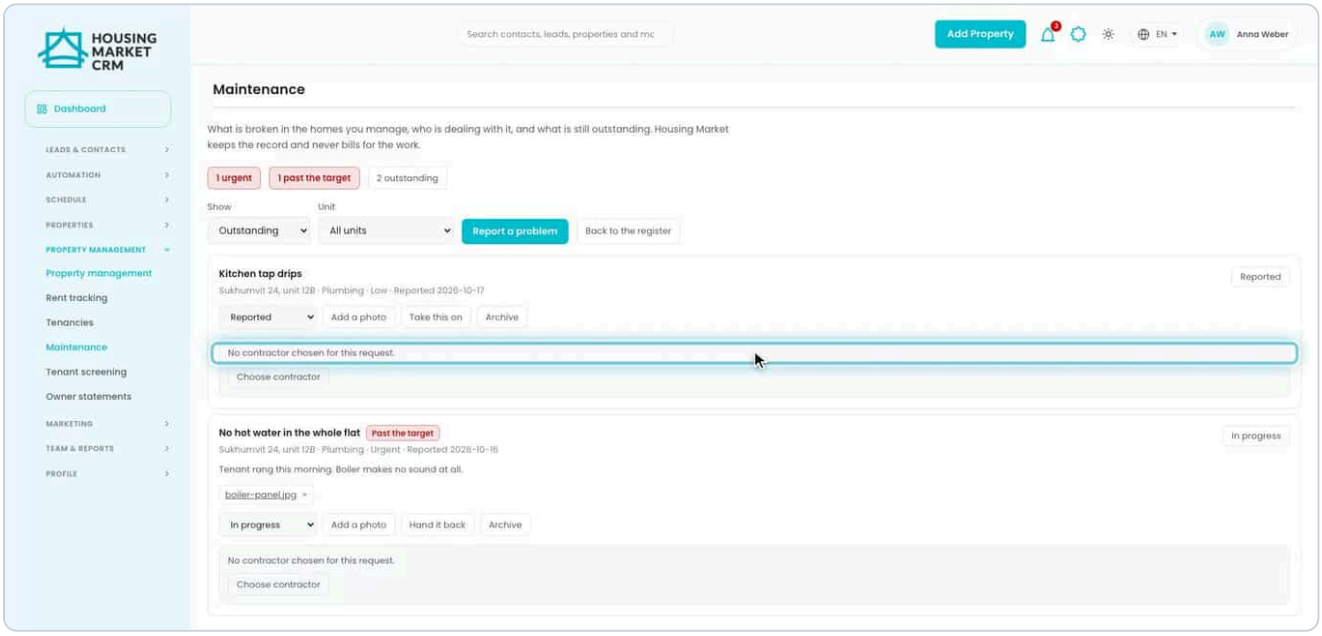
ภาพที่ 68.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

4 บันทึกไว้ที่นี่ Housing Market ไม่เรียกเก็บเงิน



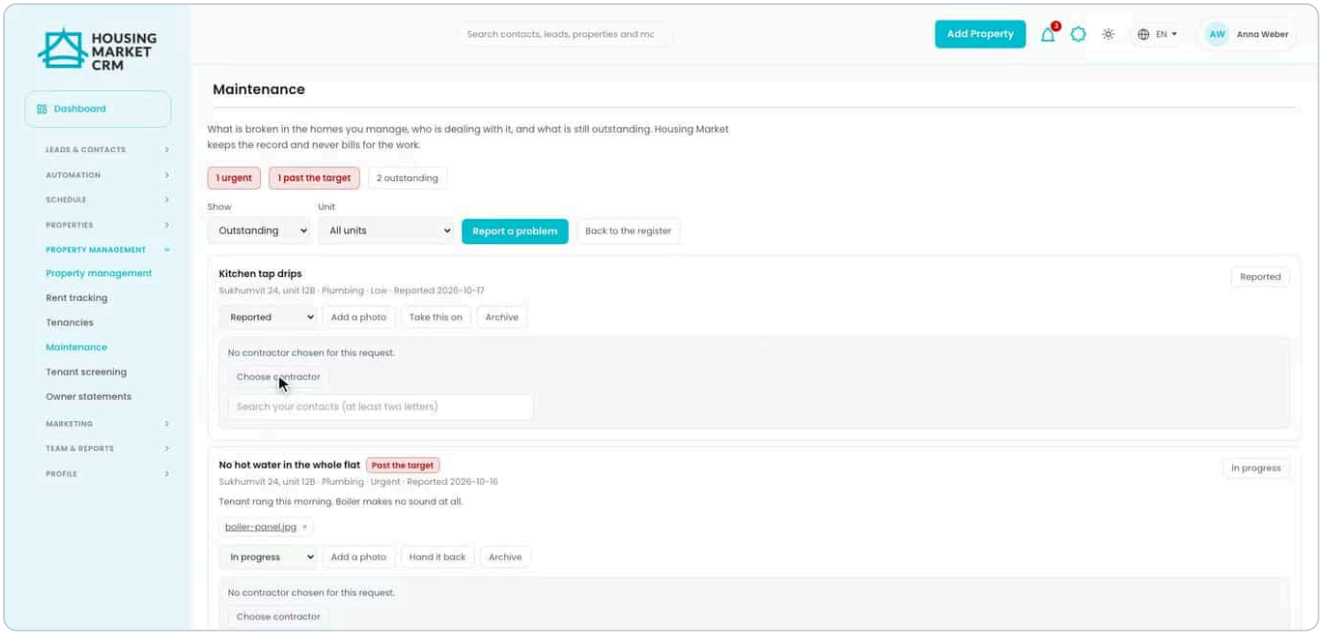
ภาพที่ 68.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

5 คำขอนี้ยังไม่มีผู้รับเหมา



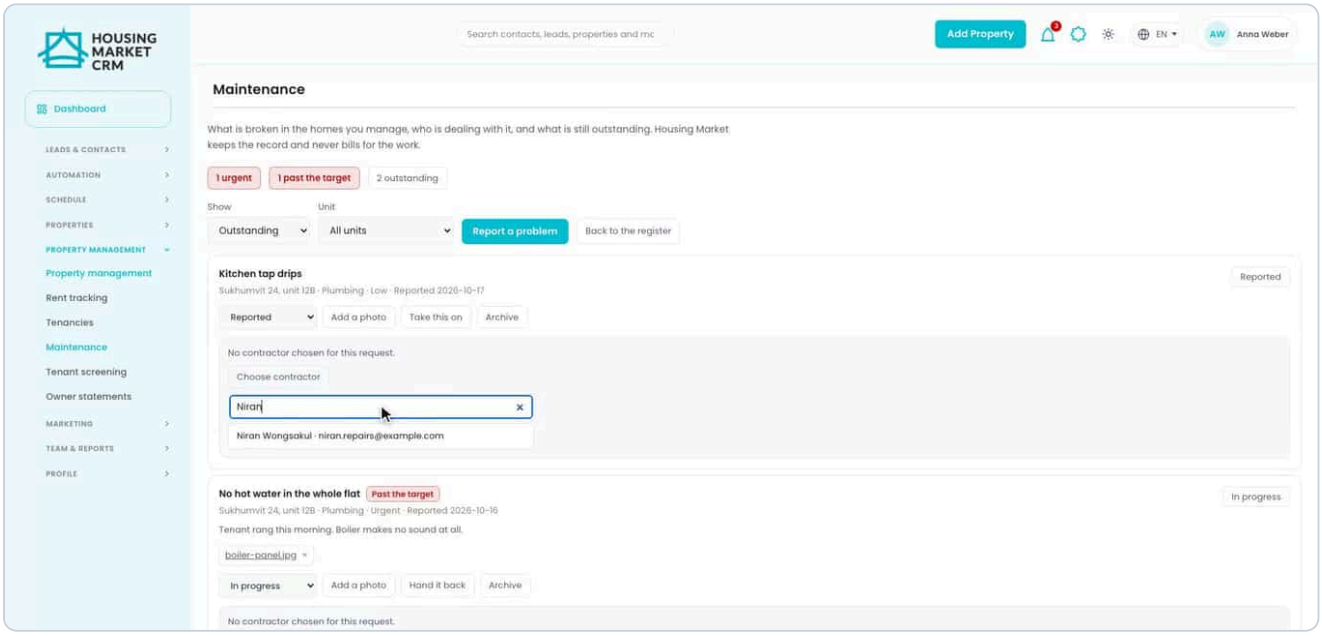
ภาพที่ 68.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

6 คลิก เลือกผู้รับเหมา



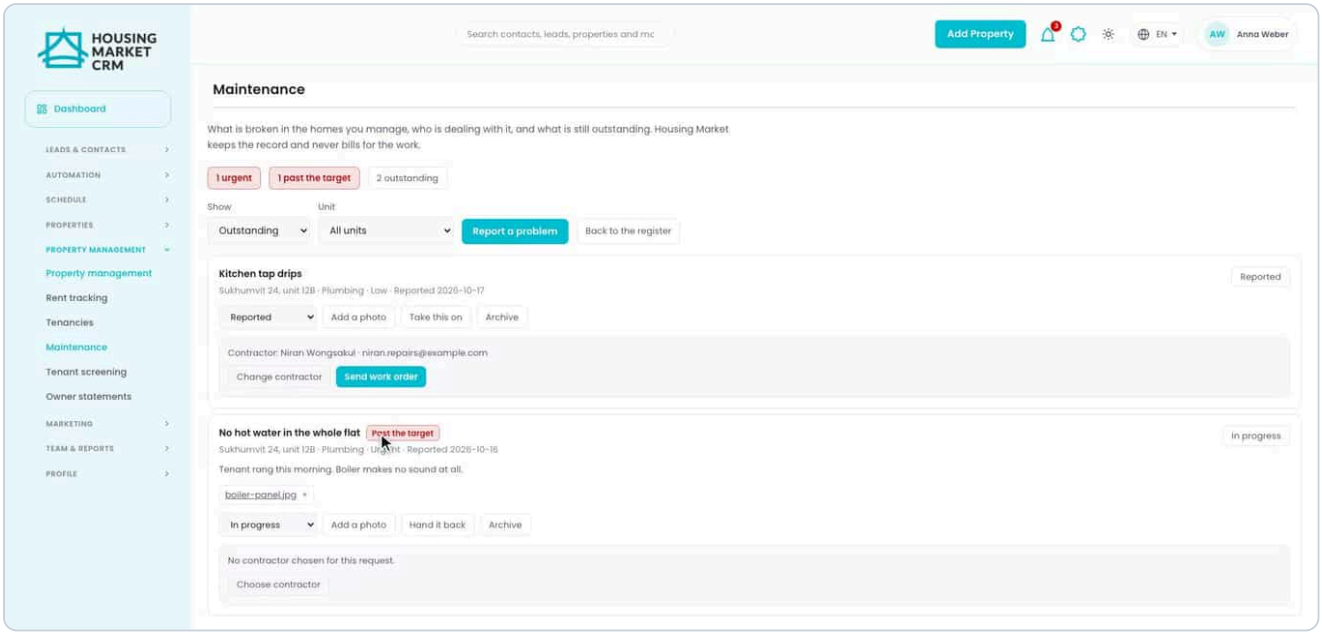
ภาพที่ 68.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

7 ค้นหาผู้ติดต่อของคุณเองด้วยชื่อ



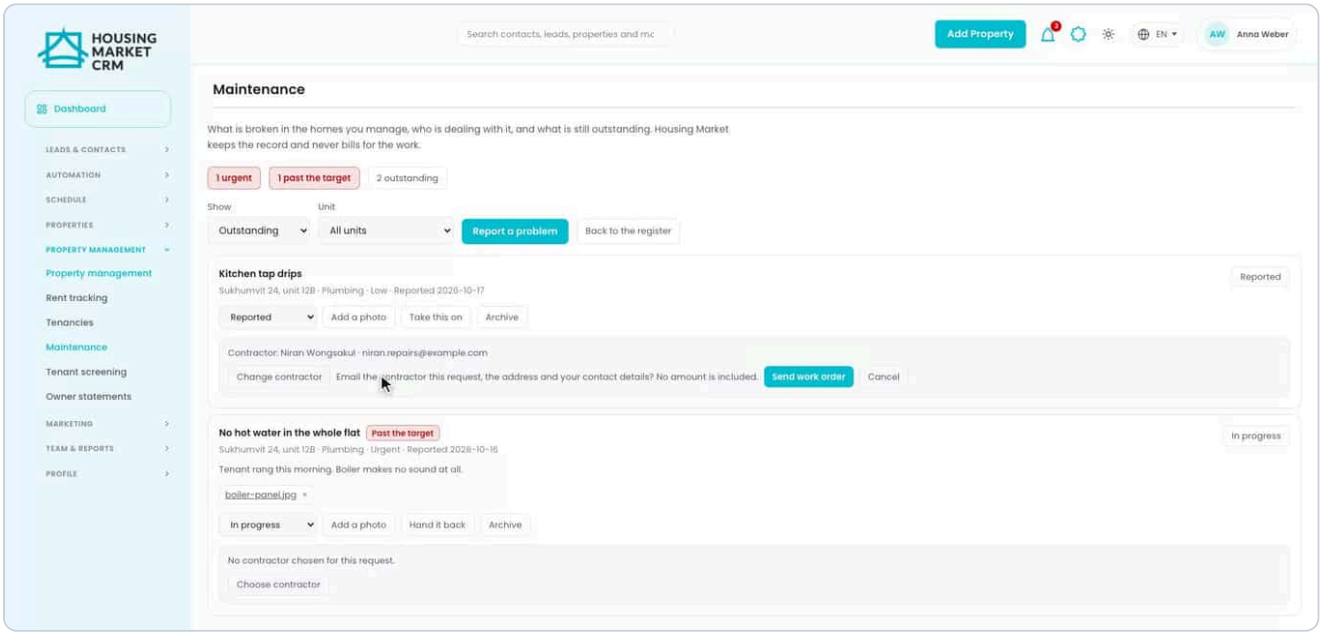
ภาพที่ 68.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

8 เลือกผู้รับเหมา



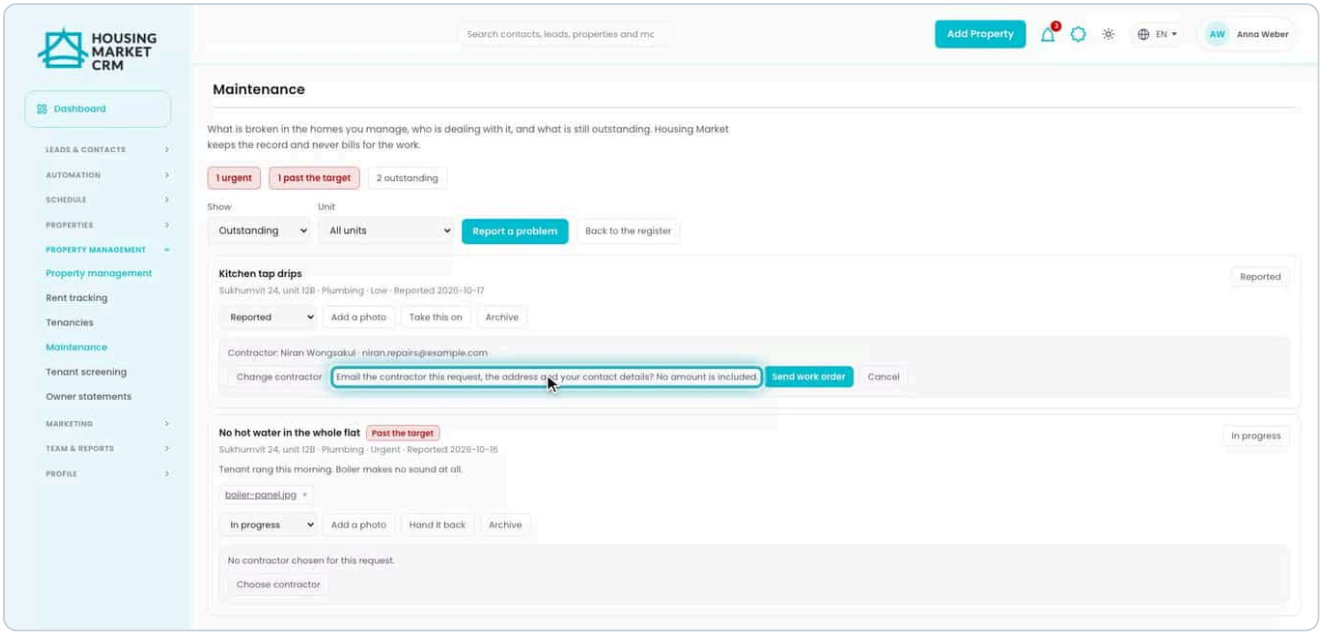
ภาพที่ 68.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

9 คลิก ส่งใบสั่งงาน



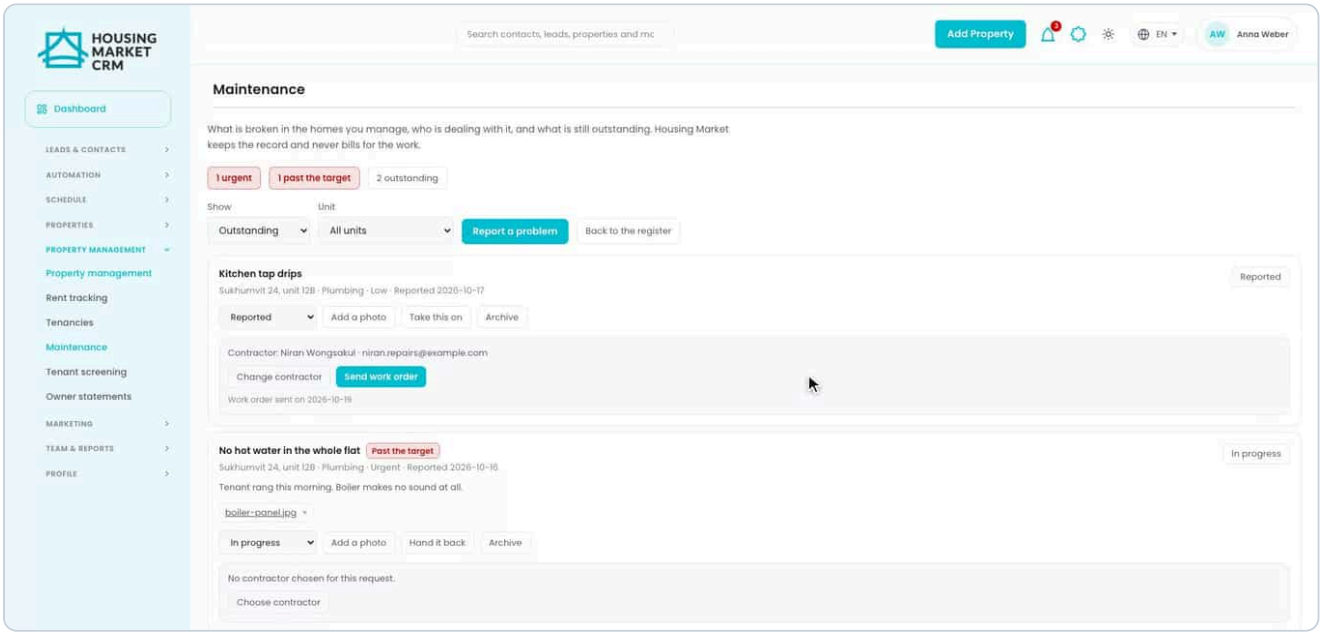
ภาพที่ 68.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

10 คำขอ ที่อยู่ และรายละเอียดของคุณ ไม่มีจำนวนเงิน



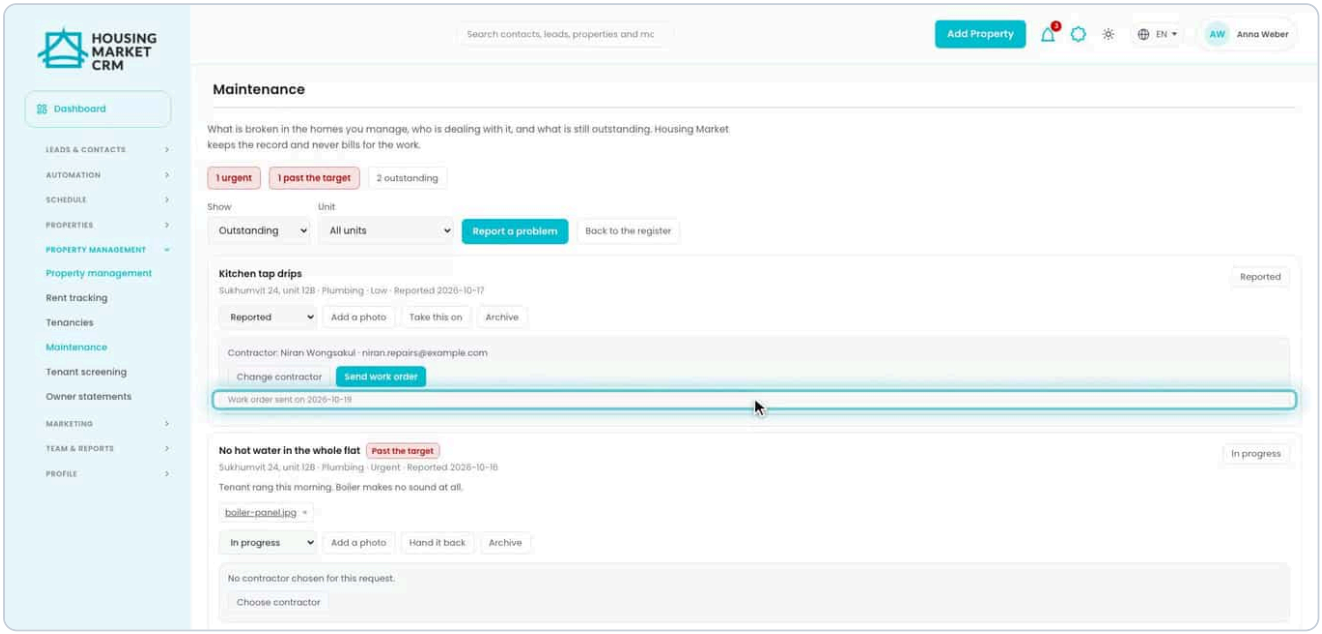
ภาพที่ 68.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

11 คลิก ส่งใบสั่งงาน อีกครั้งเพื่อยืนยัน



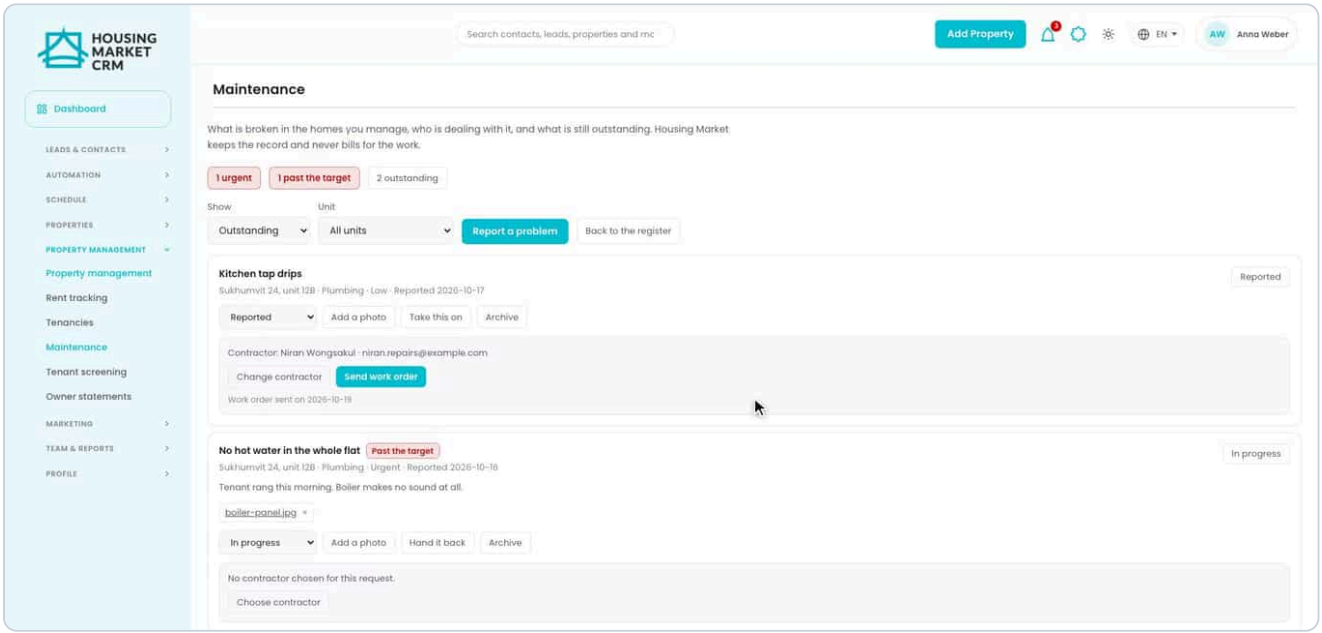
ภาพที่ 68.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

12 คำขอแสดงแล้วว่าส่งใบสั่งงานไปเมื่อใด



ภาพที่ 68.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

13 ไม่มีการส่งใดหากคุณไม่ยืนยัน



ภาพที่ 68.13 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 19 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

การแจ้งงานซ่อมบำรุงทำงานอย่างไร — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-maintenance-requests-work

ส่วนที่ 10

ทีมของคุณ

69 เพิ่มสมาชิกทีม

70 กำหนดบทบาทของทีม

71 มอบหมายลูกค้าเป้าหมายให้นายหน้า

72 การกำหนดเส้นทางลูกค้าเป้าหมาย

73 ตารางอันดับของทีม

74 Audit Log

75 ผู้ใช้เพิ่มเติม

69 บทที่ 69

เพิ่มสมาชิกทีม

Business | สำหรับผู้จัดการสำนักงาน | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ ในแพ็กเกจ Business รวมผู้ใช้สูงสุด 10 คน จากนั้นคนละ 5 USD ต่อเดือนสำหรับผู้ใช้ที่เพิ่ม พร้อมบทบาทผู้ดูแล ผู้จัดการ และนายหน้า กฎการกระจายงาน และมุมมองเดียวที่เห็นบอร์ดของนายหน้าทุกคน

Free และ Pro ใช้ได้แพ็กเกจละผู้ใช้ 1 คน คือเจ้าของบัญชี Business รวมผู้ใช้ได้สูงสุด 10 คนในบัญชีเดียว และผู้ใช้ที่เพิ่มหลังจากนั้นคิดคนละ 5 USD ต่อเดือน เพื่อนร่วมงานเข้าร่วมผ่านคำเชิญทางอีเมล และแต่ละคนเป็นผู้ดูแล ผู้จัดการ หรือนายหน้า

ผู้จัดการยังมีระดับหนึ่งในสี่ระดับ ซึ่งตั้งไว้ข้างบทบาทของผู้จัดการคนนั้นในส่วน สมาชิก ของหน้า ทีม แต่ละระดับต่อยอดจากระดับก่อนหน้า

- ผู้ดู — ดูข้อมูลทั้งสำนักงานและไม่เปลี่ยนแปลงสิ่งใด
- ผู้แก้ไข — ดูข้อมูลสำนักงาน และสร้างและแก้ไขข้อมูลในสำนักงานนั้น
- ผู้มอบหมาย — ทำได้ทุกอย่างที่ผู้แก้ไขทำได้ รวมถึงมอบหมายลูกค้าเป้าหมายและตั้งกฎการกระจายลูกค้าเป้าหมาย
- ผู้ลบ — ทำได้ทุกอย่างที่ผู้มอบหมายทำได้ รวมถึงลบข้อมูล

การกระจายลีด ในเมนูด้านซ้าย ใช้กำหนดว่าใครจะได้รับการสอบถามใหม่ กฎจะส่งลูกค้าเป้าหมายไปยังนายหน้าที่ระบุไว้ตามพื้นที่ (เมืองหรือจังหวัด) ตามประเภทประกาศ ตามรหัสประกาศ (ID) บนพอร์ทัล หรือตามรหัสประเทศ (ID) บนพอร์ทัล ระบบตรวจสอบกฎจากบนลงล่าง และกฎแรกที่ตรงกันจะถูกใช้

ลูกค้าเป้าหมายที่ไม่ตรงกับกฎใดจะเป็นไปตามการตั้งค่าใน เมื่อไม่มีกฎที่ตรงกัน ตัวเลือก เจ้าของบัญชี จะส่งลูกค้าเป้าหมายลักษณะนี้ทุกรายถึงเจ้าของบัญชี และเป็นค่าที่ใช้อยู่จนกว่าจะมีผู้เปลี่ยน ตัวเลือก หมุนเวียน จะให้นายหน้าแต่ละคนได้รับลูกค้าเป้าหมายรายถัดไปตามลำดับ ตัวเลือก ว่างที่สุด จะส่งให้นายหน้าที่มีลูกค้าเป้าหมายที่เปิดอยู่น้อยที่สุด ในส่วน ใครจะได้รับลีดถัดไป? คุณลองใส่รายละเอียดของลูกค้าเป้าหมายและดูว่าจะส่งไปถึงใครได้ โดยไม่มีการมอบหมายใด ๆ

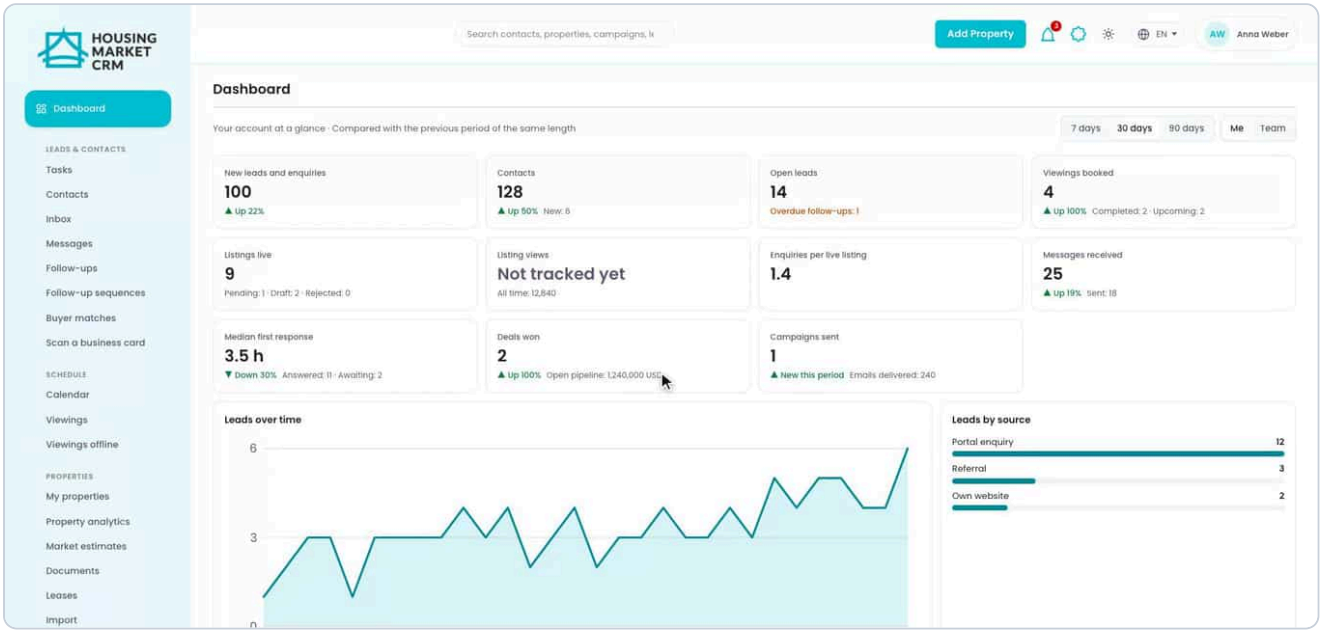
แต่ละคนยังมีจำนวนลีดสูงสุดได้ ซึ่งตั้งไว้ในส่วน สมาชิก ของหน้า ทีม คือจำนวนลูกค้าเป้าหมายที่เปิดอยู่สูงสุดที่การกระจายลีดจะมอบให้คนนั้น เว้นว่างไว้หากไม่จำกัด หรือตั้งเป็น 0 สำหรับผู้ที่ลางาน ตัวเลือก หมุนเวียน และ ว่างที่สุด จะข้ามผู้ที่มีลูกค้าเป้าหมายครบจำนวนสูงสุดแล้ว กฎจะมีผลเสมอ แม้นายหน้าของกฎนั้นมีลูกค้าเป้าหมายครบจำนวนแล้ว และหากทุกคนครบจำนวนสูงสุดแล้ว ระบบจะไม่ใช้ข้อจำกัดนี้ แทนที่จะปล่อยให้ลูกค้าเป้าหมายไม่มีผู้รับ เฉพาะผู้ดูแลระบบ และผู้จัดการระดับผู้มอบหมายขึ้นไปเท่านั้นที่เปลี่ยนการกระจายลีดได้

ผู้จัดการยังดูบอร์ดของนายหน้าทุกคนได้ในมุมมองเดียว และ Business มีตารางอันดับทีม บันทึกการตรวจสอบว่าใครเปลี่ยนอะไร และการติดตามค่าคอมมิชชันพร้อมการแบ่งระหว่างนายหน้า

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **สมาชิกหลายคนในทีมใช้ CRM ได้ไหม**

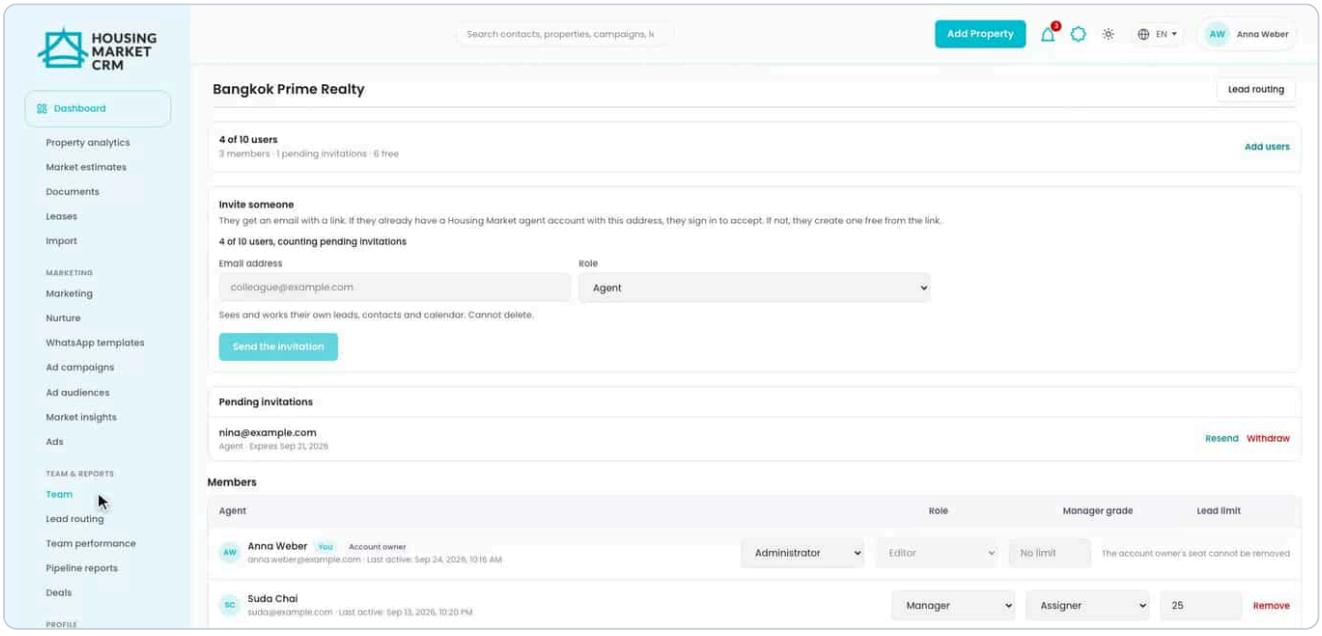
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



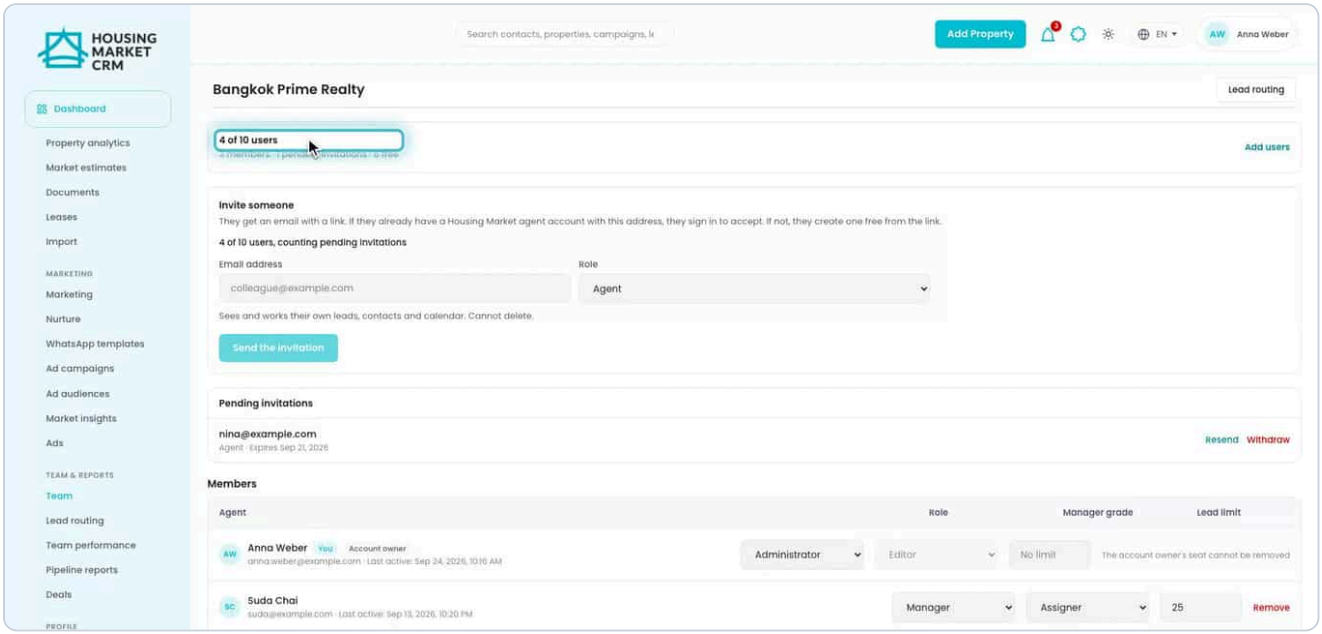
ภาพที่ 69.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 คลิก Team ในเมนูด้านซ้าย



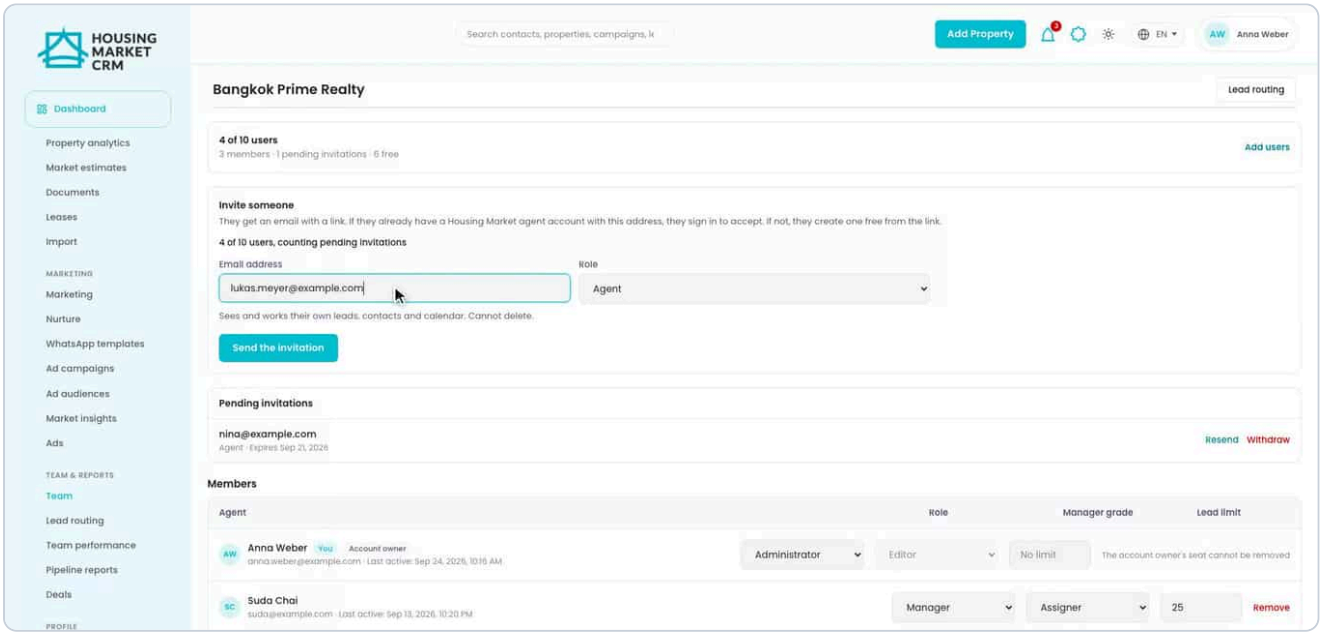
ภาพที่ 69.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 ตัวนับแสดงที่นั่งที่ใช้อยู่



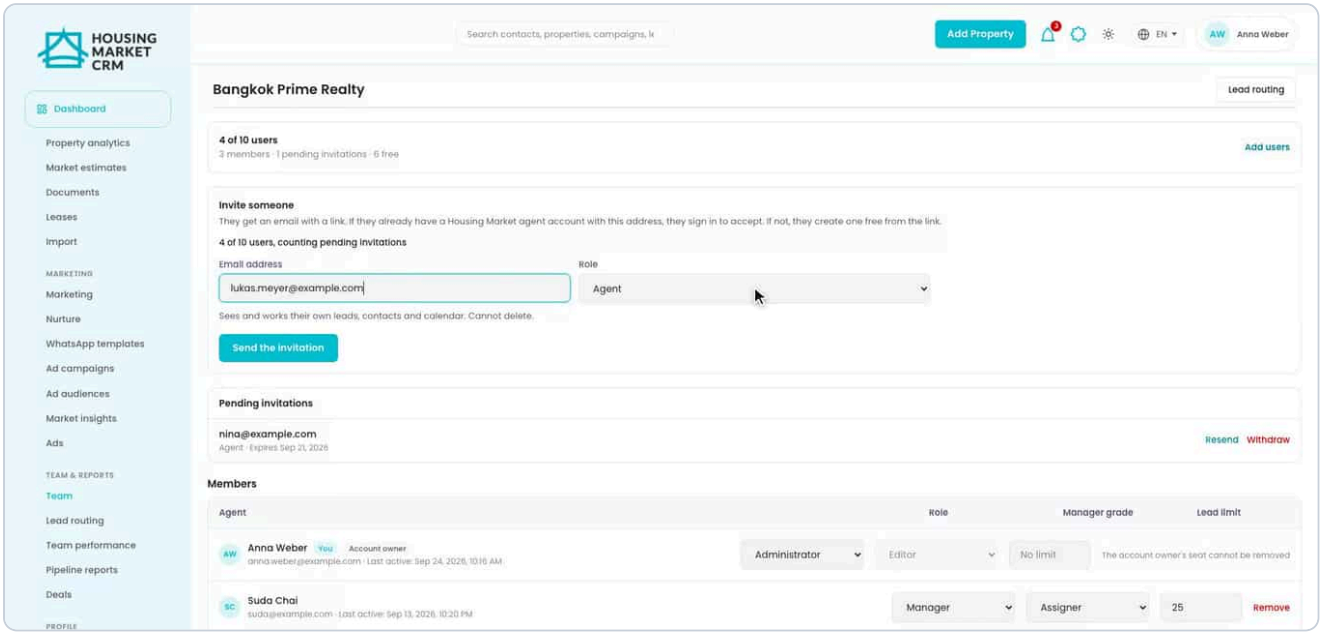
ภาพที่ 69.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 กรอกอีเมลของเพื่อนร่วมงาน



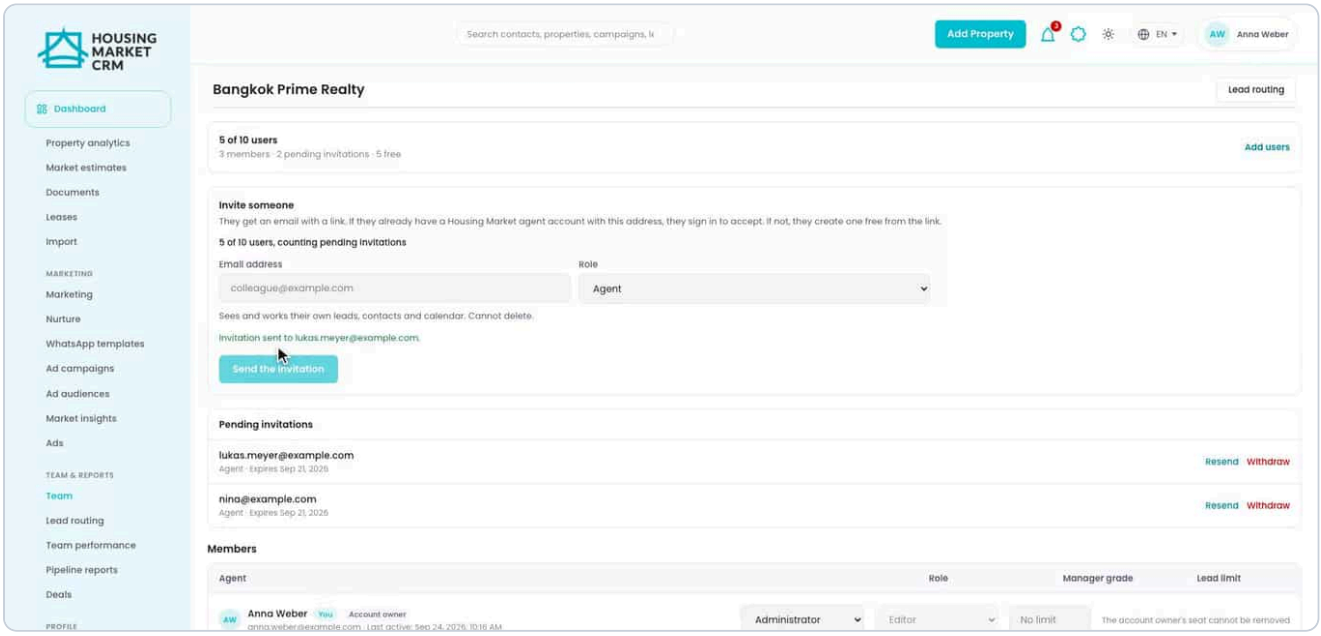
ภาพที่ 69.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 เลือกบทบาท — Agent, Manager หรือ Administrator



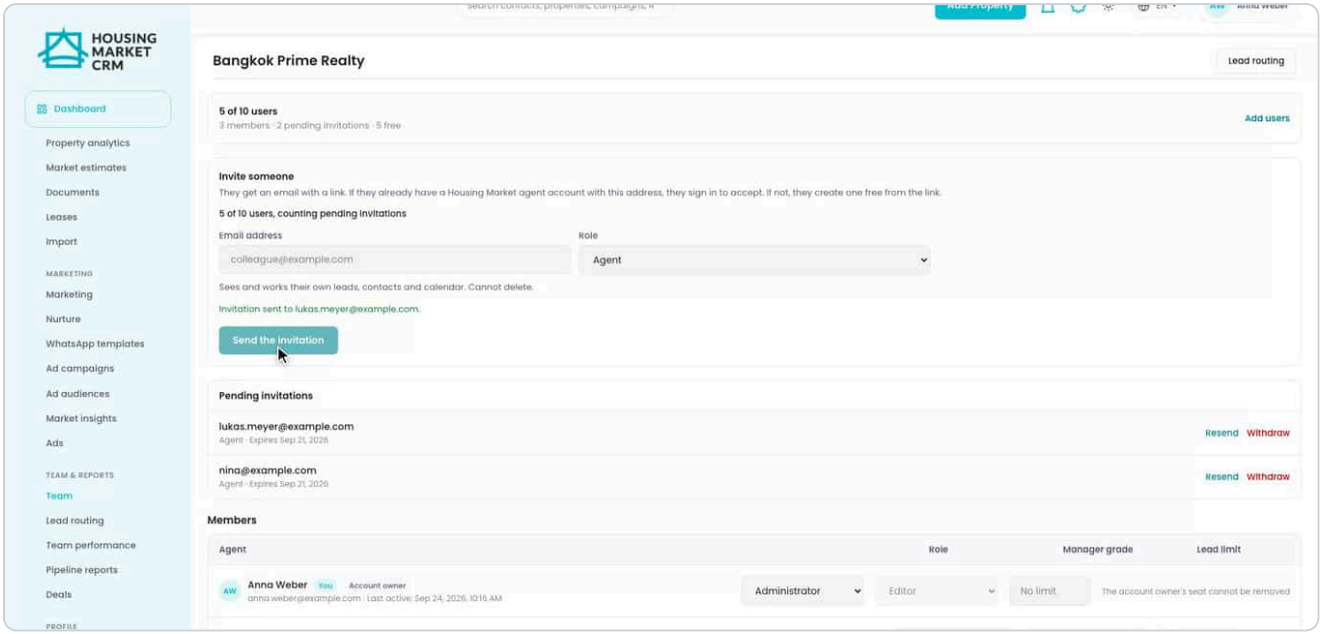
ภาพที่ 69.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 คลิก Send the invitation



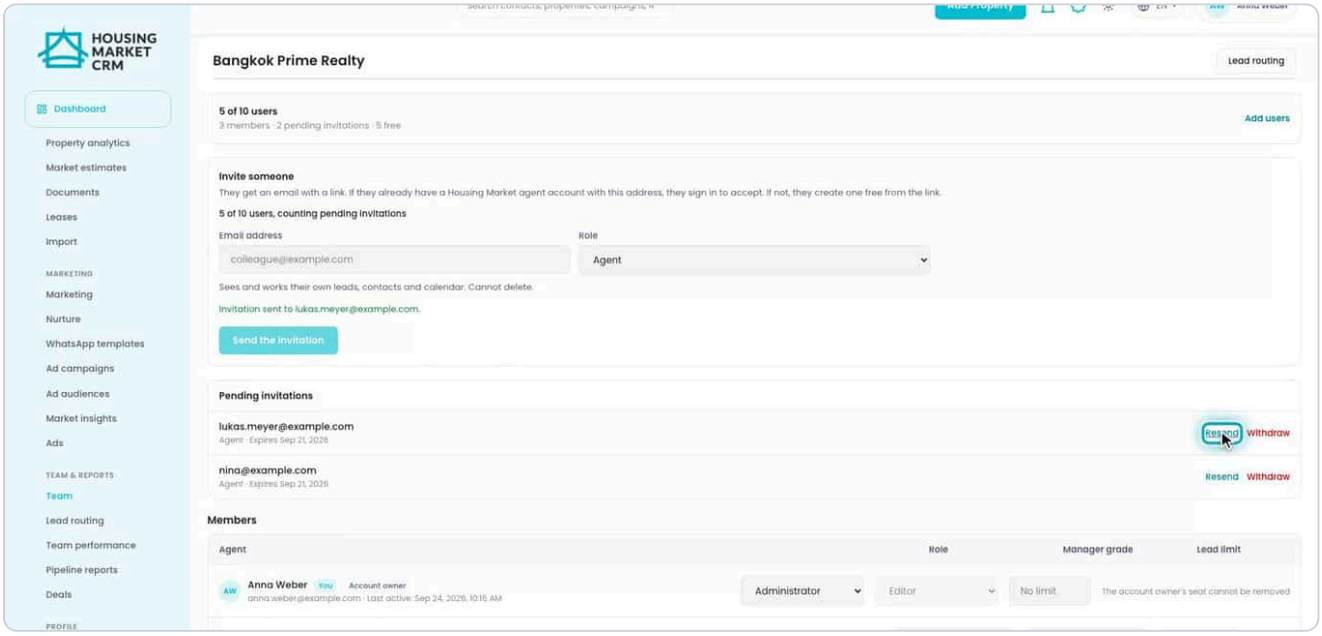
ภาพที่ 69.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 คำเชิญรออยู่ใต้ Pending invitations



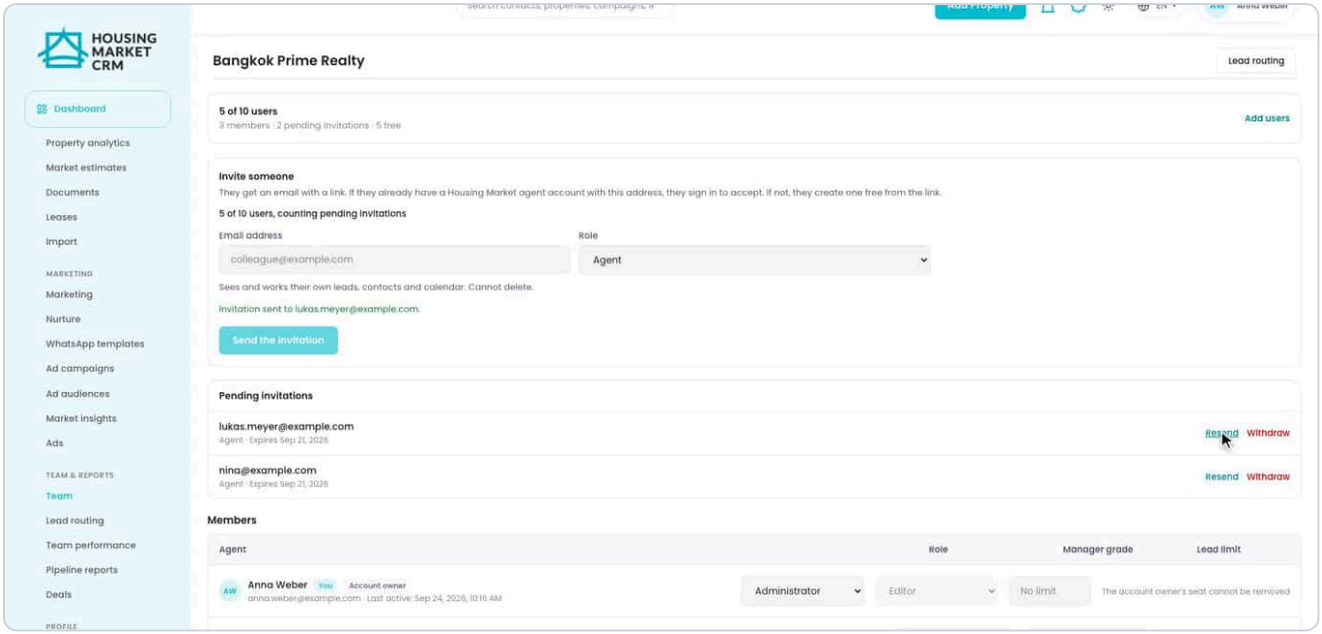
ภาพที่ 69.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

8 คุณสามารถ Resend หรือ Withdraw ได้



ภาพที่ 69.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

9 คำเชิญที่ตอบรับแล้วจะอยู่ใต้ Members



ภาพที่ 69.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

จะอัปเกรด เพิ่มผู้ใช้ หรือยกเลิกได้อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

70 บทที่ 70

กำหนดบทบาทของทีม

Business | สำหรับผู้ดูแลระบบ | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ ในแพ็กเกจ Business รวมผู้ใช้สูงสุด 10 คน จากนั้นคนละ 5 USD ต่อเดือนสำหรับผู้ใช้ที่เพิ่ม พร้อมบทบาทผู้ดูแล ผู้จัดการ และนายหน้า กฎการกระจายงาน และมุมมองเดียวที่เห็นบอร์ดของนายหน้าทุกคน

Free และ Pro ใช้ได้แพ็กเกจละผู้ใช้ 1 คน คือเจ้าของบัญชี Business รวมผู้ใช้ได้สูงสุด 10 คนในบัญชีเดียว และผู้ใช้ที่เพิ่มหลังจากนั้นคิดคนละ 5 USD ต่อเดือน เพื่อนร่วมงานเข้าร่วมผ่านคำเชิญทางอีเมล และแต่ละคนเป็นผู้ดูแล ผู้จัดการ หรือนายหน้า

ผู้จัดการยังมีระดับหนึ่งในสี่ระดับ ซึ่งตั้งไว้ข้างบทบาทของผู้จัดการคนนั้นในส่วน สมาชิก ของหน้า ทีม แต่ละระดับต่อยอดจากระดับก่อนหน้า

- ผู้ดู — ดูข้อมูลทั้งสำนักงานและไม่เปลี่ยนแปลงสิ่งใด
- ผู้แก้ไข — ดูข้อมูลสำนักงาน และสร้างและแก้ไขข้อมูลในสำนักงานนั้น
- ผู้มอบหมาย — ทำได้ทุกอย่างที่ผู้แก้ไขทำได้ รวมถึงมอบหมายลูกค้าเป้าหมายและตั้งกฎการกระจายลูกค้าเป้าหมาย
- ผู้ลบ — ทำได้ทุกอย่างที่ผู้มอบหมายทำได้ รวมถึงลบข้อมูล

การกระจายลีด ในเมนูด้านซ้าย ใช้กำหนดว่าใครจะได้รับการสอบถามใหม่ กฎจะส่งลูกค้าเป้าหมายไปยังนายหน้าที่ระบุไว้ตามพื้นที่ (เมืองหรือจังหวัด) ตามประเภทประกาศ ตามรหัสประกาศ (ID) บนพอร์ทัล หรือตามรหัสประเทศ (ID) บนพอร์ทัล ระบบตรวจสอบกฎจากบนลงล่าง และกฎแรกที่ตรงกันจะถูกใช้

ลูกค้าเป้าหมายที่ไม่ตรงกับกฎใดจะเป็นไปตามการตั้งค่าใน เมื่อไม่มีกฎที่ตรงกัน ตัวเลือก เจ้าของบัญชี จะส่งลูกค้าเป้าหมายลักษณะนี้ทุกรายถึงเจ้าของบัญชี และเป็นค่าที่ใช้อยู่จนกว่าจะมีผู้เปลี่ยน ตัวเลือก หมุนเวียน จะให้นายหน้าแต่ละคนได้รับลูกค้าเป้าหมายรายถัดไปตามลำดับ ตัวเลือก ว่างที่สุด จะส่งให้นายหน้าที่มีลูกค้าเป้าหมายที่เปิดอยู่น้อยที่สุด ในส่วน ใครจะได้รับลีดถัดไป? คุณลองใส่รายละเอียดของลูกค้าเป้าหมายและดูว่าจะส่งไปถึงใครได้ โดยไม่มีการมอบหมายใด ๆ

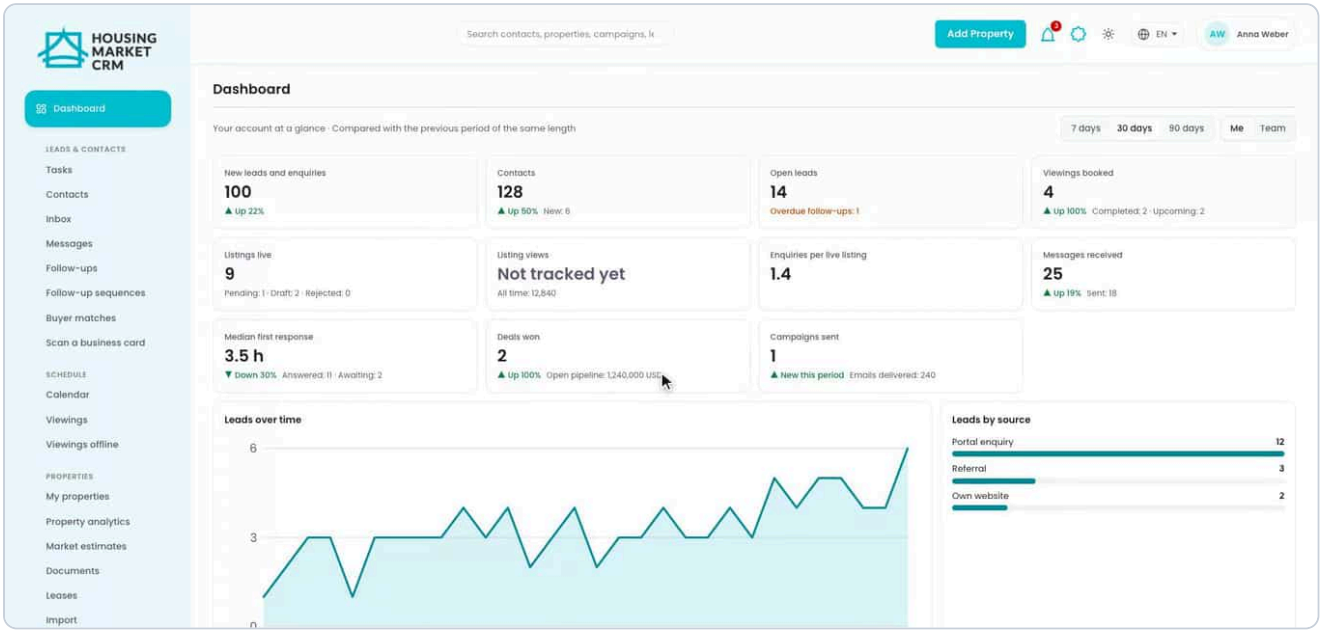
แต่ละคนยังมีจำนวนลีดสูงสุดได้ ซึ่งตั้งไว้ในส่วน สมาชิก ของหน้า ทีม คือจำนวนลูกค้าเป้าหมายที่เปิดอยู่สูงสุดที่การกระจายลีดจะมอบให้คนนั้น เว้นว่างไว้หากไม่จำกัด หรือตั้งเป็น 0 สำหรับผู้ที่ลางาน ตัวเลือก หมุนเวียน และ ว่างที่สุด จะข้ามผู้ที่มีลูกค้าเป้าหมายครบจำนวนสูงสุดแล้ว กฎจะมีผลเสมอ แม้นายหน้าของกฎนั้นมีลูกค้าเป้าหมายครบจำนวนแล้ว และหากทุกคนครบจำนวนสูงสุดแล้ว ระบบจะไม่ใช้ข้อจำกัดนี้ แทนที่จะปล่อยให้ลูกค้าเป้าหมายไม่มีผู้รับ เฉพาะผู้ดูแลระบบ และผู้จัดการระดับผู้มอบหมายขึ้นไปเท่านั้นที่เปลี่ยนการกระจายลีดได้

ผู้จัดการยังดูบอร์ดของนายหน้าทุกคนได้ในมุมมองเดียว และ Business มีตารางอันดับทีม บันทึกการตรวจสอบว่าใครเปลี่ยนอะไร และการติดตามค่าคอมมิชชันพร้อมการแบ่งระหว่างนายหน้า

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **สมาชิกหลายคนในทีมใช้ CRM ได้ไหม**

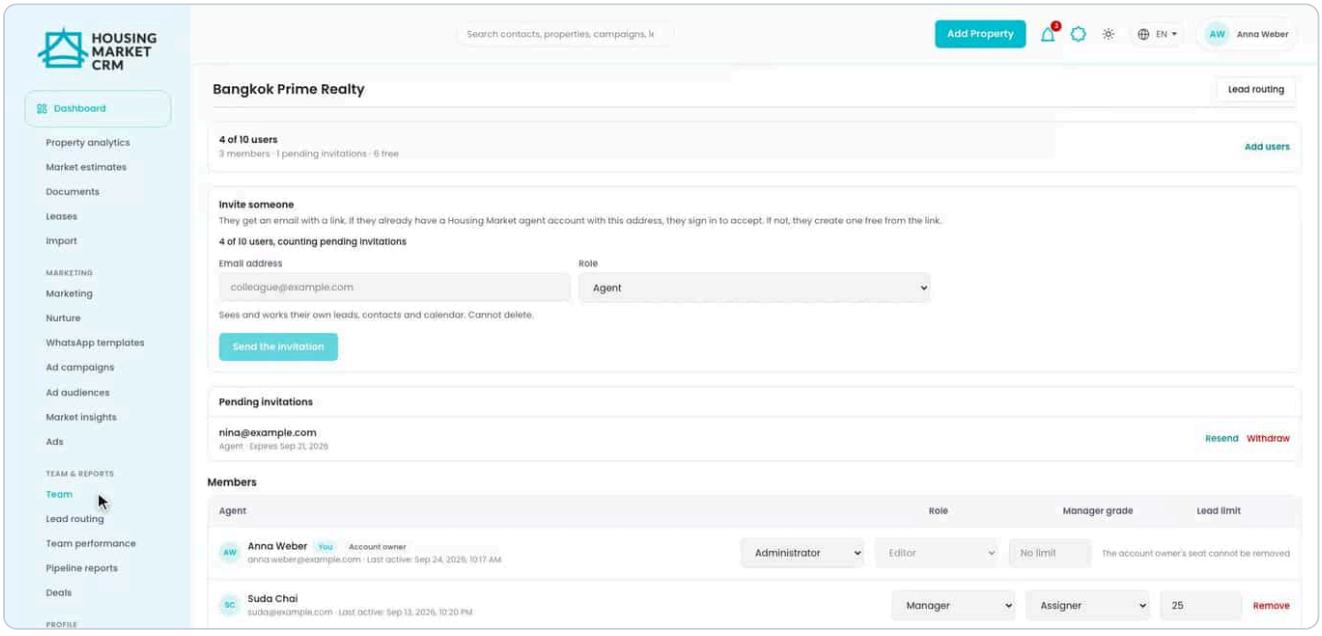
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



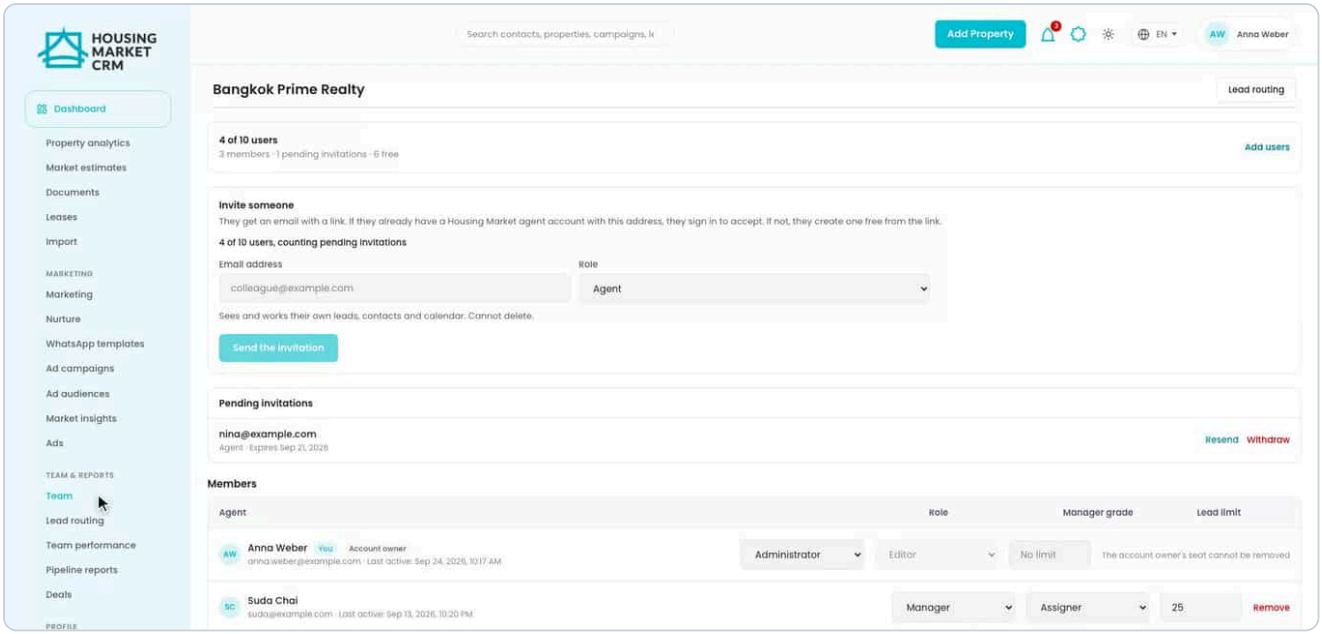
ภาพที่ 70.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 คลิก Team ในเมนูด้านซ้าย



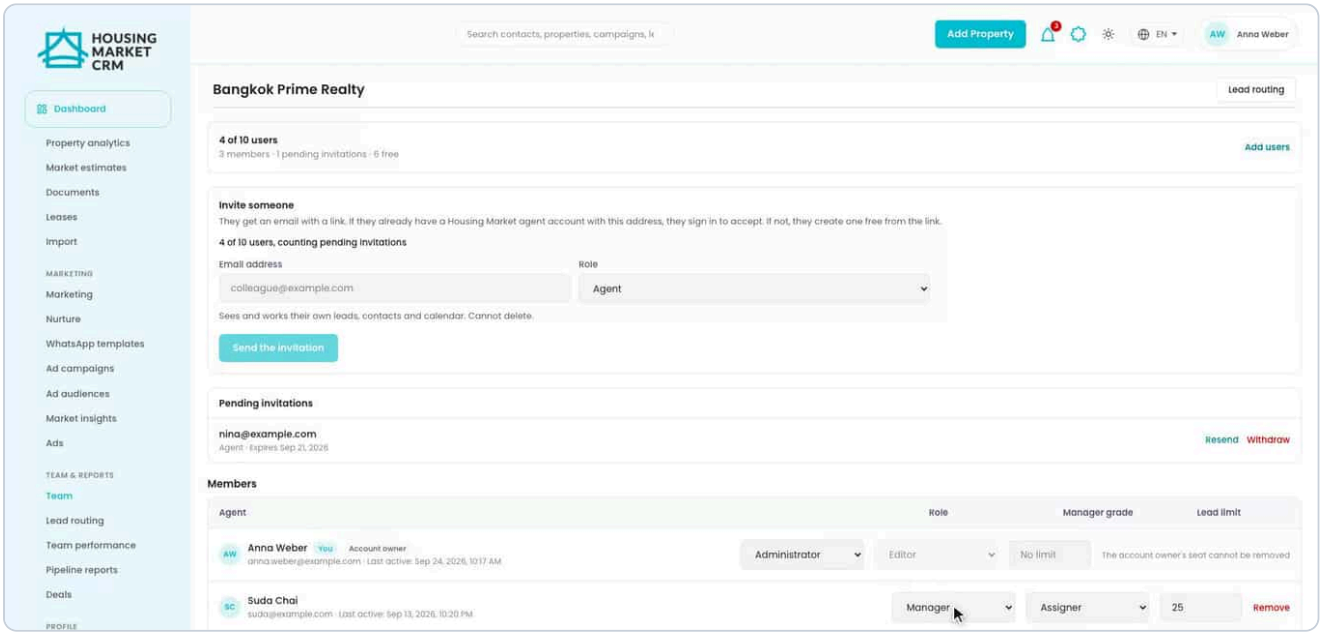
ภาพที่ 70.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 เลื่อนไปที่ Members (สมาชิก)



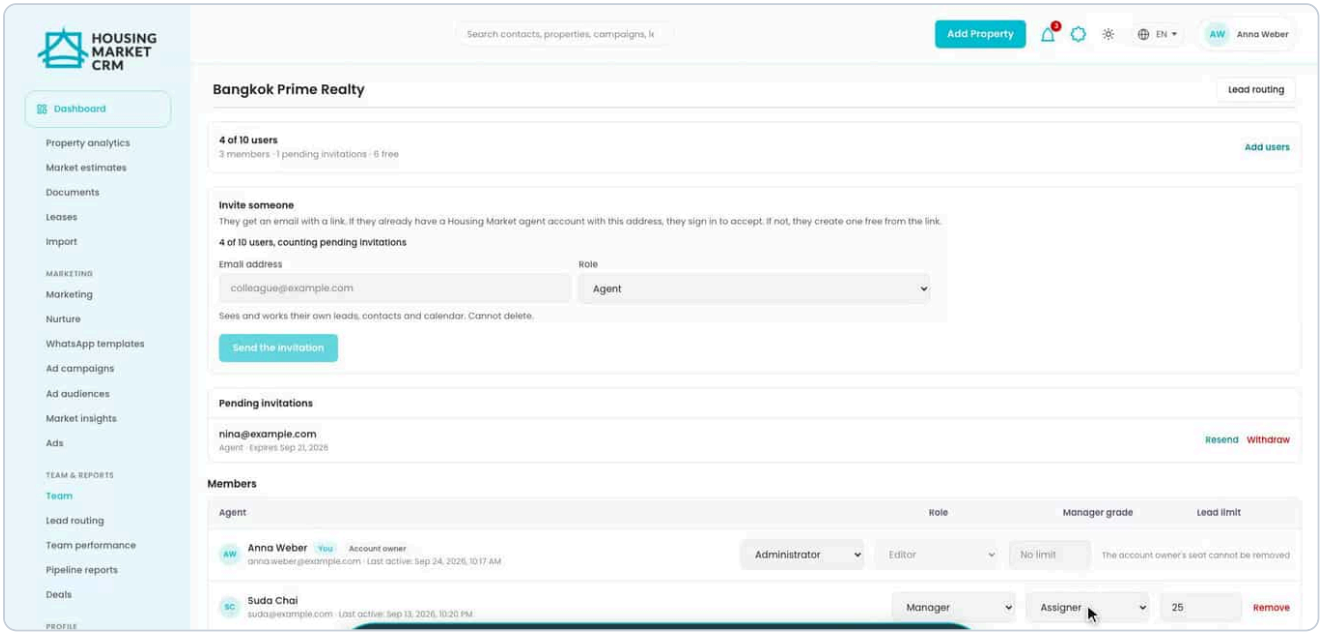
ภาพที่ 70.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 เลือกบทบาท: Agent, Manager หรือ Administrator



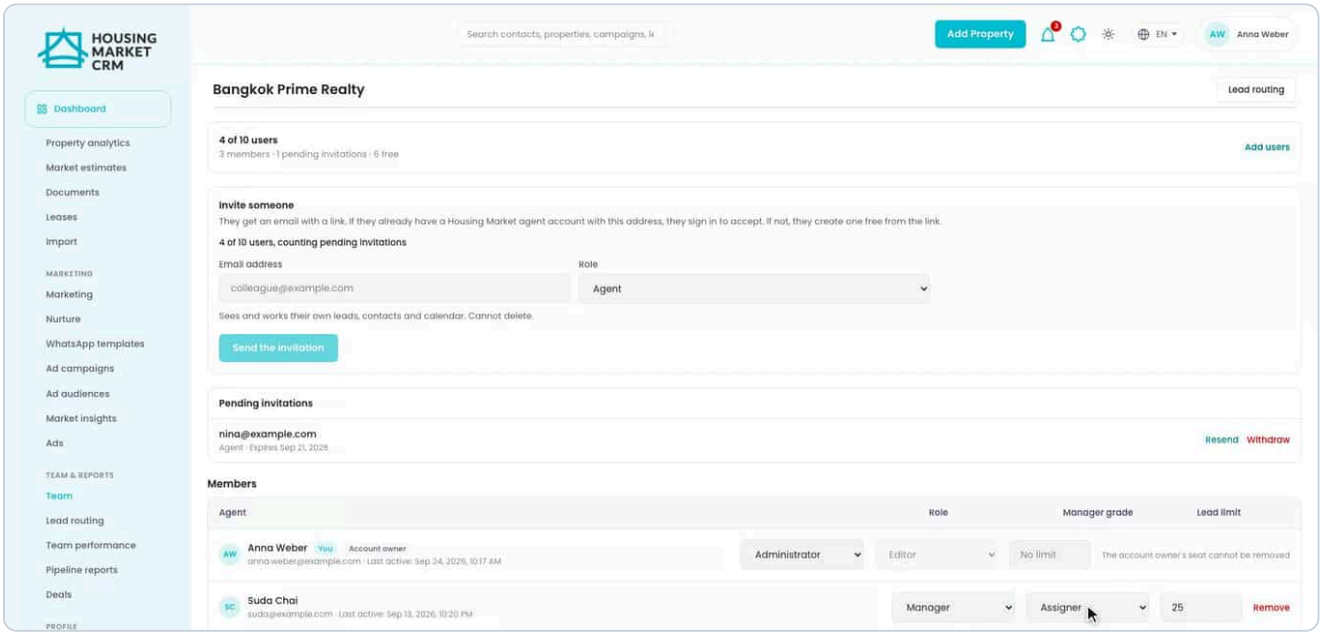
ภาพที่ 70.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 ผู้จัดการมีระดับ: Viewer, Editor, Assigner หรือ Remover



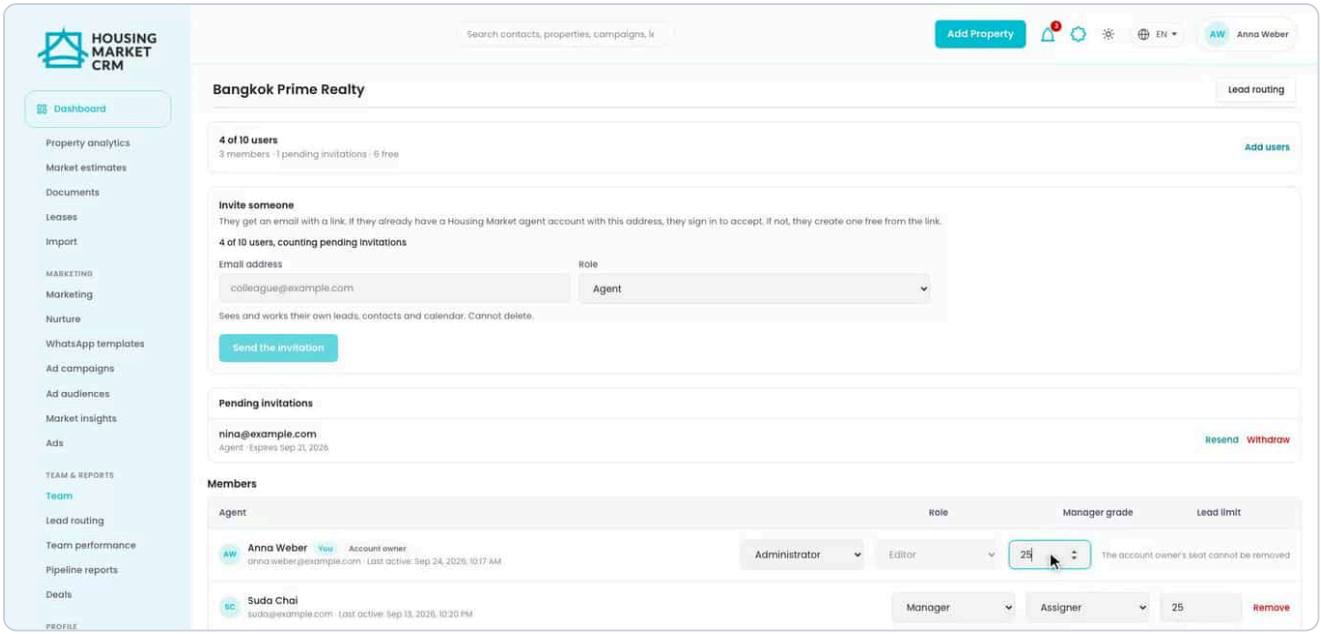
ภาพที่ 70.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 Assigner มอบลูกค้าเป้าหมายให้นายหน้าในทีมได้



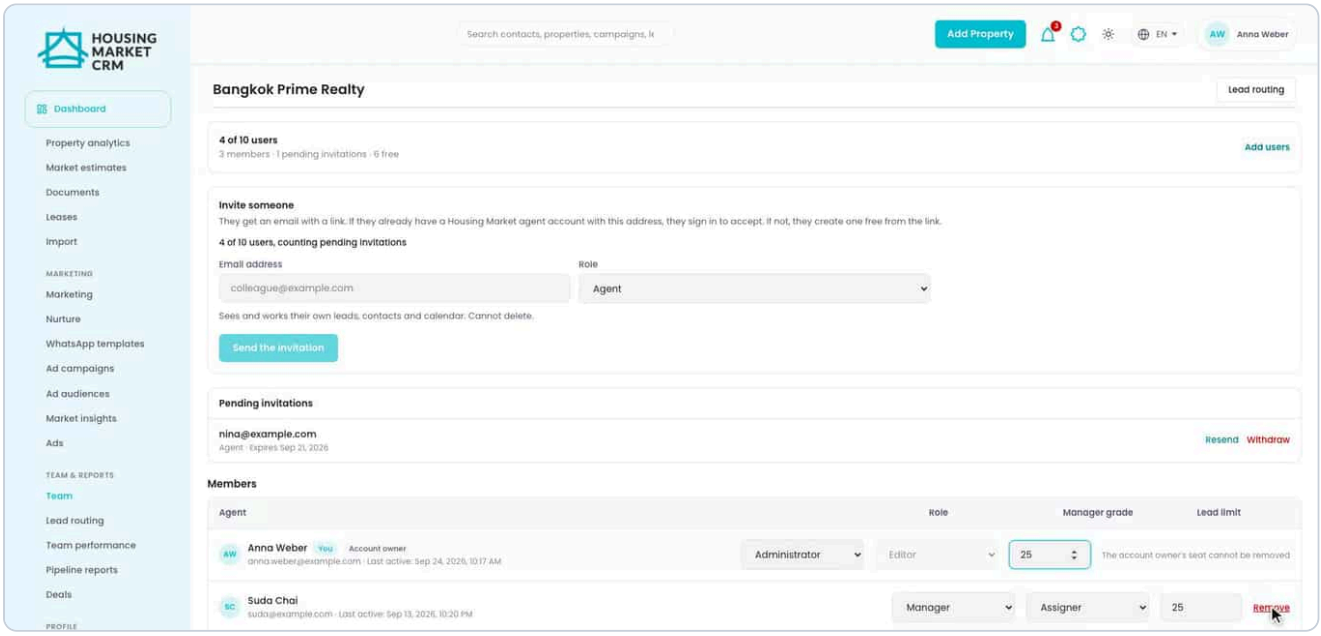
ภาพที่ 70.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 กำหนดขีดจำกัดลูกค้าเป้าหมายเพื่อไม่ให้งานล้น



ภาพที่ 70.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

8 Remove ปิดที่นั่งผู้ใช้ — ข้อมูลยังอยู่



ภาพที่ 70.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

71 บทที่ 71

มอบหมายลูกค้าเป้าหมายให้นายหน้า

Business | สำหรับผู้จัดการสำนักงาน | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ ในแพ็กเกจ Business รวมผู้ใช้สูงสุด 10 คน จากนั้นคนละ 5 USD ต่อเดือนสำหรับผู้ใช้ที่เพิ่ม พร้อมบทบาทผู้ดูแล ผู้จัดการ และนายหน้า กฎการกระจายงาน และมุมมองเดียวที่เห็นบอร์ดของนายหน้าทุกคน

Free และ Pro ใช้ได้แพ็กเกจละผู้ใช้ 1 คน คือเจ้าของบัญชี Business รวมผู้ใช้ได้สูงสุด 10 คนในบัญชีเดียว และผู้ใช้ที่เพิ่มหลังจากนั้นคิดคนละ 5 USD ต่อเดือน เพื่อนร่วมงานเข้าร่วมผ่านคำเชิญทางอีเมล และแต่ละคนเป็นผู้ดูแล ผู้จัดการ หรือนายหน้า

ผู้จัดการยังมีระดับหนึ่งในสี่ระดับ ซึ่งตั้งไว้ข้างบทบาทของผู้จัดการคนนั้นในส่วน สมาชิก ของหน้า ทีม แต่ละระดับต่อยอดจากระดับก่อนหน้า

- ผู้ดู — ดูข้อมูลทั้งสำนักงานและไม่เปลี่ยนแปลงสิ่งใด
- ผู้แก้ไข — ดูข้อมูลสำนักงาน และสร้างและแก้ไขข้อมูลในสำนักงานนั้น
- ผู้มอบหมาย — ทำได้ทุกอย่างที่ผู้แก้ไขทำได้ รวมถึงมอบหมายลูกค้าเป้าหมายและตั้งกฎการกระจายลูกค้าเป้าหมาย
- ผู้ลบ — ทำได้ทุกอย่างที่ผู้มอบหมายทำได้ รวมถึงลบข้อมูล

การกระจายลีด ในเมนูด้านซ้าย ใช้กำหนดว่าใครจะได้รับการสอบถามใหม่ กฎจะส่งลูกค้าเป้าหมายไปยังนายหน้าที่ระบุไว้ตามพื้นที่ (เมืองหรือจังหวัด) ตามประเภทประกาศ ตามรหัสประกาศ (ID) บนพอร์ทัล หรือตามรหัสประเทศ (ID) บนพอร์ทัล ระบบตรวจสอบกฎจากบนลงล่าง และกฎแรกที่ตรงกันจะถูกใช้

ลูกค้าเป้าหมายที่ไม่ตรงกับกฎใดจะเป็นไปตามการตั้งค่าใน เมื่อไม่มีกฎที่ตรงกัน ตัวเลือก เจ้าของบัญชี จะส่งลูกค้าเป้าหมายลักษณะนี้ทุกรายถึงเจ้าของบัญชี และเป็นค่าที่ใช้อยู่จนกว่าจะมีผู้เปลี่ยน ตัวเลือก หมุนเวียน จะให้นายหน้าแต่ละคนได้รับลูกค้าเป้าหมายรายถัดไปตามลำดับ ตัวเลือก ว่างที่สุด จะส่งให้นายหน้าที่มีลูกค้าเป้าหมายที่เปิดอยู่น้อยที่สุด ในส่วน ใครจะได้รับลีดถัดไป? คุณลองใส่รายละเอียดของลูกค้าเป้าหมายและดูว่าจะส่งไปถึงใครได้ โดยไม่มีการมอบหมายใด ๆ

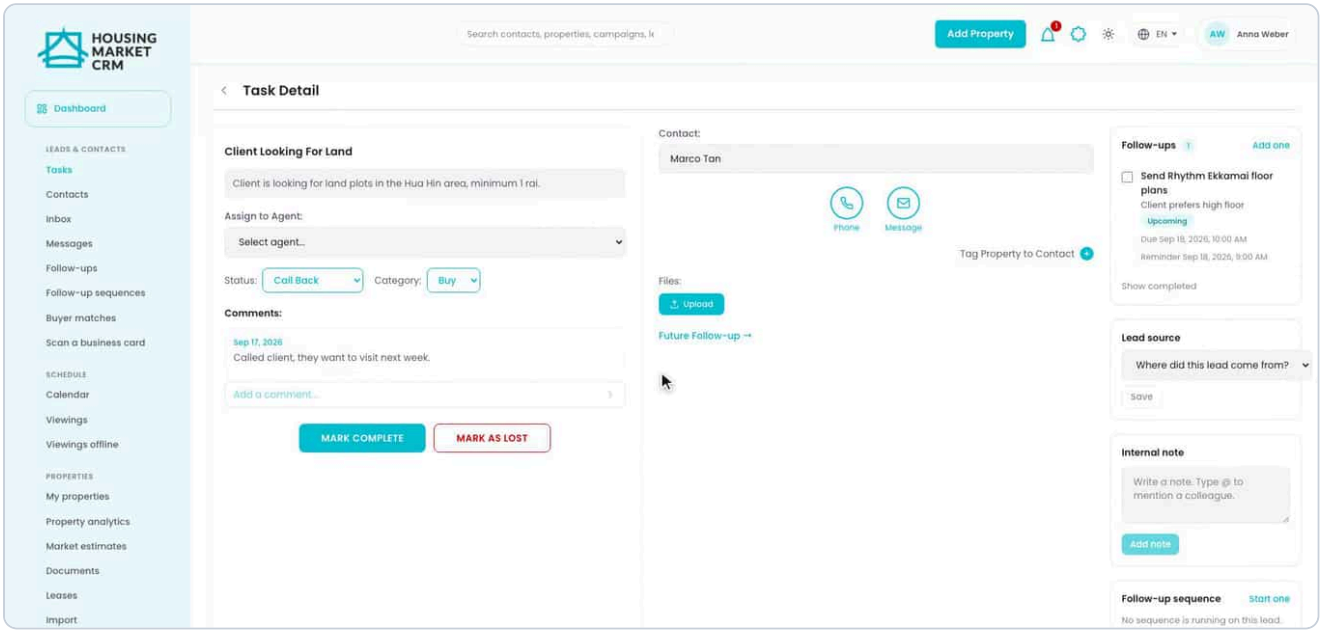
แต่ละคนยังมีจำนวนลีดสูงสุดได้ ซึ่งตั้งไว้ในส่วน สมาชิก ของหน้า ทีม คือจำนวนลูกค้าเป้าหมายที่เปิดอยู่สูงสุดที่การกระจายลีดจะมอบให้คนนั้น เว้นว่างไว้หากไม่จำกัด หรือตั้งเป็น 0 สำหรับผู้ที่ลางาน ตัวเลือก หมุนเวียน และ ว่างที่สุด จะข้ามผู้ที่มีลูกค้าเป้าหมายครบจำนวนสูงสุดแล้ว กฎจะมีผลเสมอ แม้นายหน้าของกฎนั้นมีลูกค้าเป้าหมายครบจำนวนแล้ว และหากทุกคนครบจำนวนสูงสุดแล้ว ระบบจะไม่ใช้ข้อจำกัดนี้ แทนที่จะปล่อยให้ลูกค้าเป้าหมายไม่มีผู้รับ เฉพาะผู้ดูแลระบบ และผู้จัดการระดับผู้มอบหมายขึ้นไปเท่านั้นที่เปลี่ยนการกระจายลีดได้

ผู้จัดการยังดูบอร์ดของนายหน้าทุกคนได้ในมุมมองเดียว และ Business มีตารางอันดับทีม บันทึกการตรวจสอบว่าใครเปลี่ยนอะไร และการติดตามค่าคอมมิชชันพร้อมการแบ่งระหว่างนายหน้า

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **สมาชิกหลายคนในทีมใช้ CRM ได้ไหม**

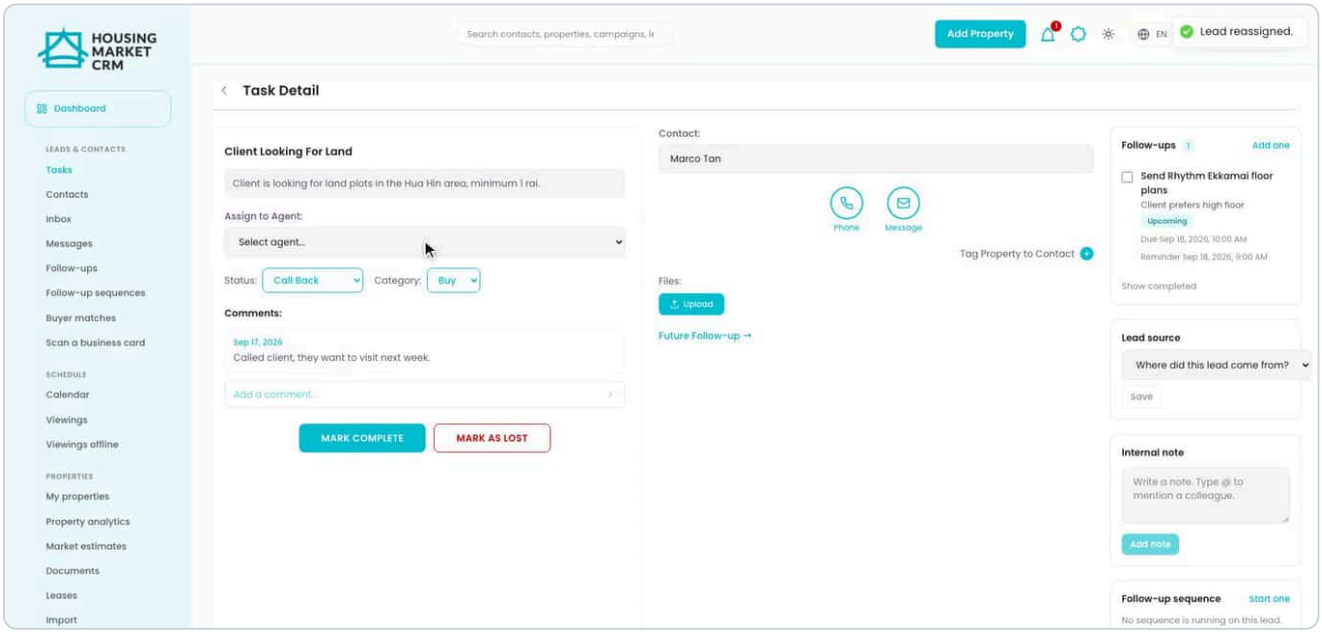
ทีละขั้นตอน

1 เปิดลูกค้าเป้าหมายที่คุณต้องการส่งต่อ



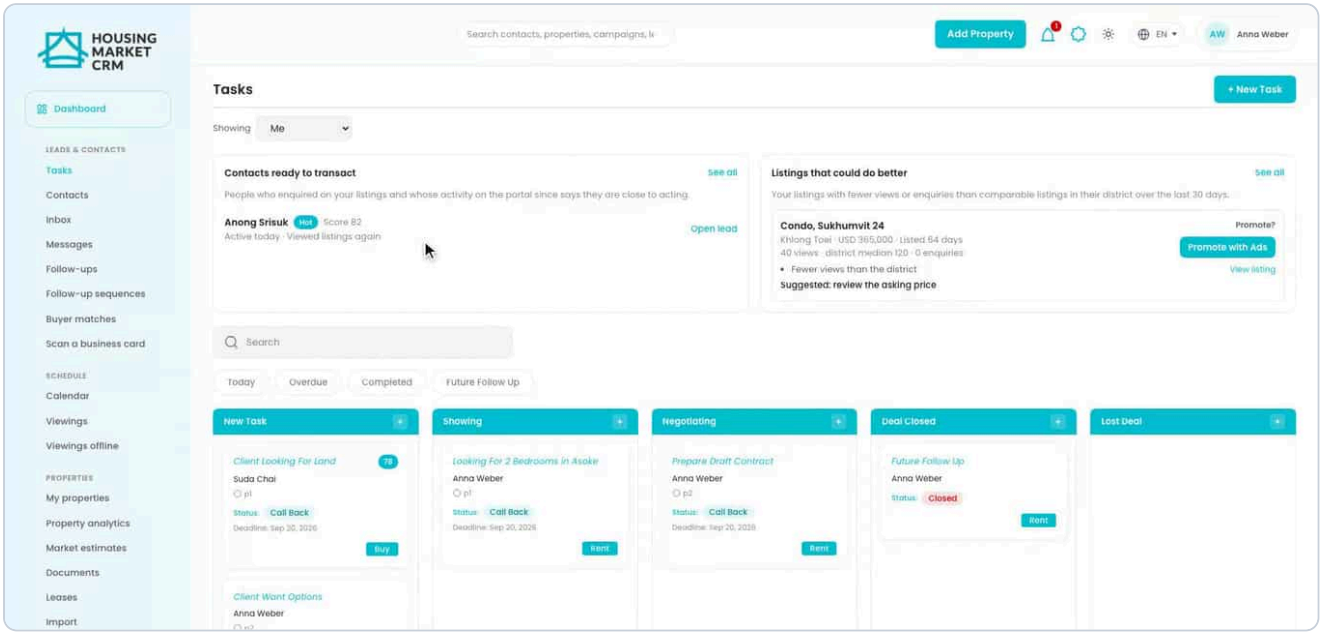
ภาพที่ 71.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 เลือกเพื่อนร่วมงานใต้ Assign to Agent



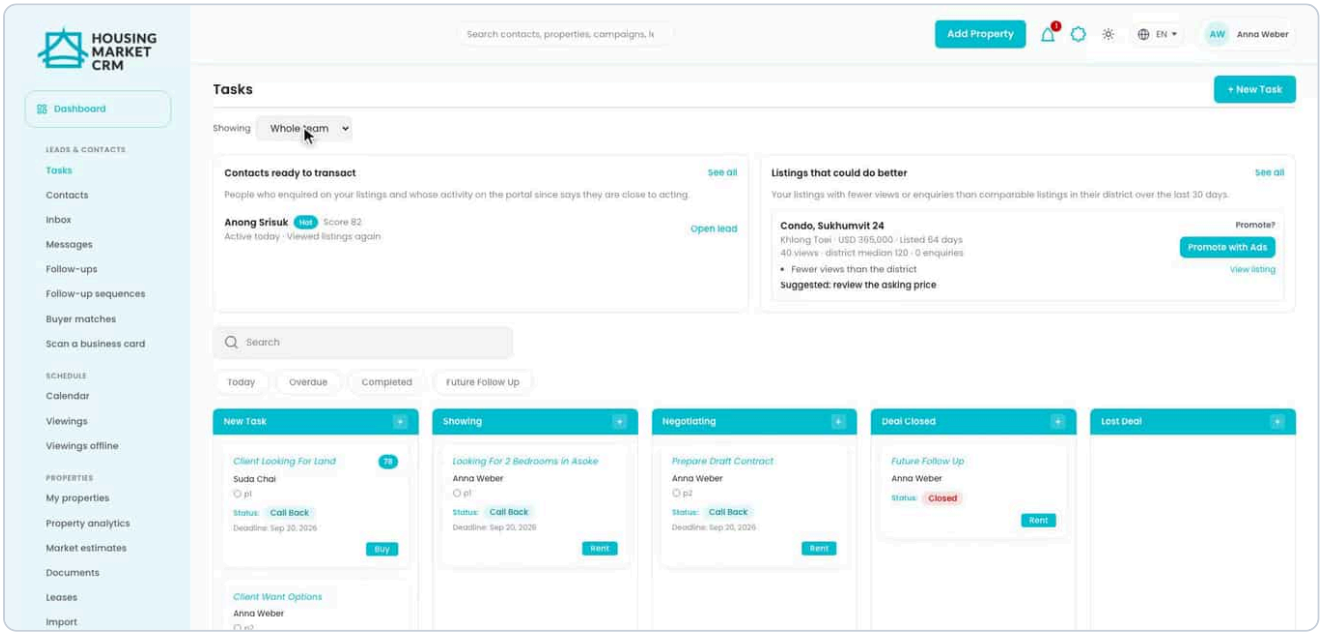
ภาพที่ 71.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ลูกค้าเป้าหมายย้ายไปบอร์ดของสุดา และเธอได้รับแจ้งเตือน



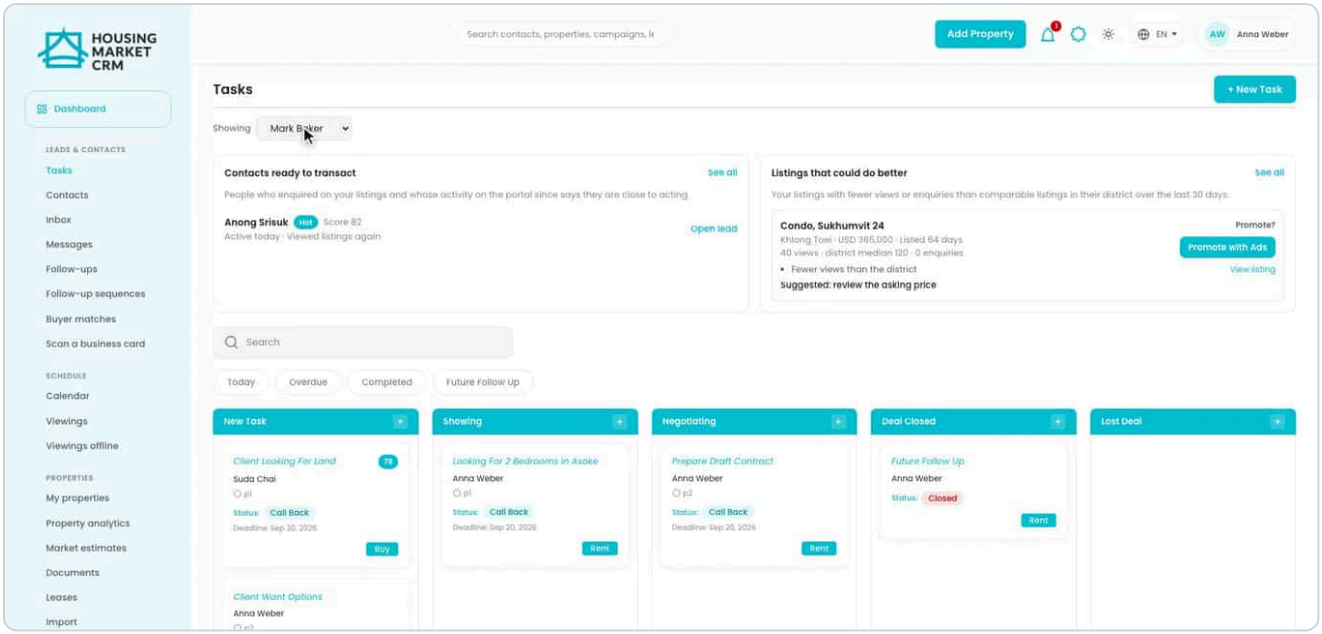
ภาพที่ 71.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 กลับมาที่ Tasks สลับ Showing เป็น Whole team



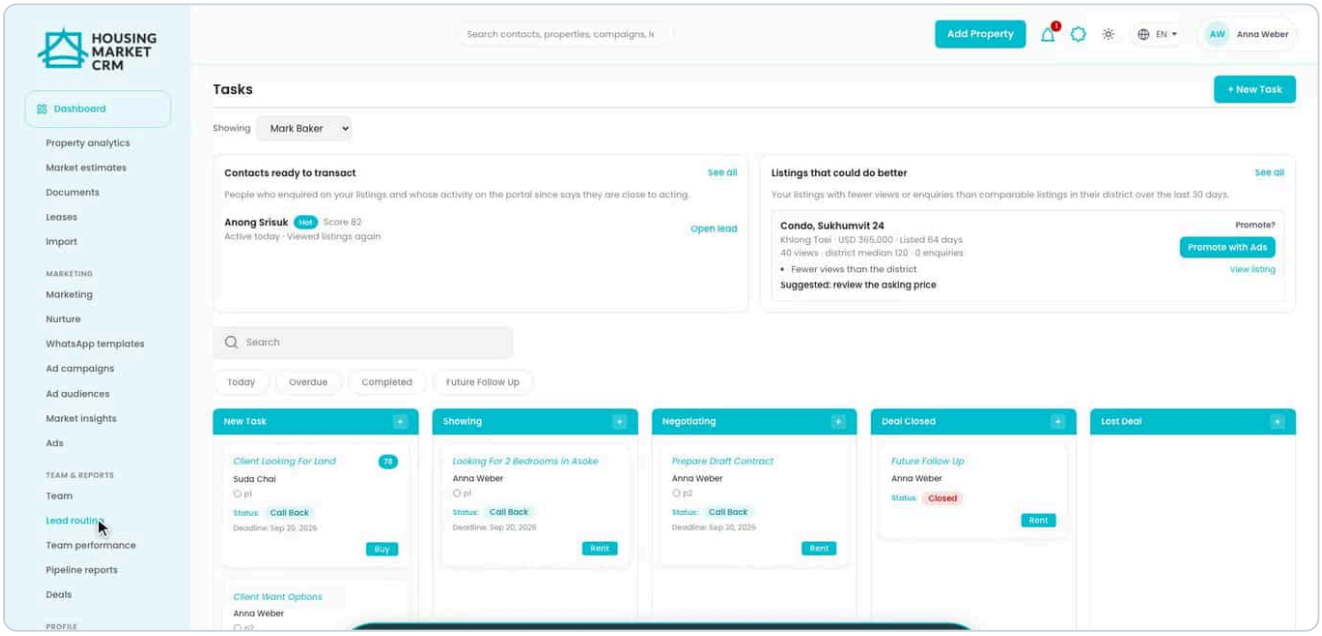
ภาพที่ 71.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 หรือเลือกนายหน้าหนึ่งคนเพื่อดูลูกค้าเป้าหมายของเขา



ภาพที่ 71.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 หากต้องการมอบหมายการสอบถามใหม่อัตโนมัติ ใช้ Lead routing



ภาพที่ 71.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ตารางอันดับทีมและอีเมลรายสัปดาห์ถึงเจ้าของบัญชีแสดงอะไรบ้าง	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/what-do-team-leaderboards-and-the-weekly-owner-email-show

72 บทที่ 72

การกำหนดเส้นทางลูกค้าเป้าหมาย

Business | สำหรับผู้จัดการสำนักงาน | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ ในแพ็กเกจ Business รวมผู้ใช้สูงสุด 10 คน จากนั้นคนละ 5 USD ต่อเดือนสำหรับผู้ใช้ที่เพิ่ม พร้อมบทบาทผู้ดูแล ผู้จัดการ และนายหน้า กฎการกระจายงาน และมุมมองเดียวที่เห็นบอร์ดของนายหน้าทุกคน

Free และ Pro ใช้ได้แพ็กเกจละผู้ใช้ 1 คน คือเจ้าของบัญชี Business รวมผู้ใช้ได้สูงสุด 10 คนในบัญชีเดียว และผู้ใช้ที่เพิ่มหลังจากนั้นคิดคนละ 5 USD ต่อเดือน เพื่อนร่วมงานเข้าร่วมผ่านคำเชิญทางอีเมล และแต่ละคนเป็นผู้ดูแล ผู้จัดการ หรือนายหน้า

ผู้จัดการยังมีระดับหนึ่งในสี่ระดับ ซึ่งตั้งไว้ข้างบทบาทของผู้จัดการคนนั้นในส่วน สมาชิก ของหน้า ทีม แต่ละระดับต่อยอดจากระดับก่อนหน้า

- ผู้ดู — ดูข้อมูลทั้งสำนักงานและไม่เปลี่ยนแปลงสิ่งใด
- ผู้แก้ไข — ดูข้อมูลสำนักงาน และสร้างและแก้ไขข้อมูลในสำนักงานนั้น
- ผู้มอบหมาย — ทำได้ทุกอย่างที่ผู้แก้ไขทำได้ รวมถึงมอบหมายลูกค้าเป้าหมายและตั้งกฎการกระจายลูกค้าเป้าหมาย
- ผู้ลบ — ทำได้ทุกอย่างที่ผู้มอบหมายทำได้ รวมถึงลบข้อมูล

การกระจายลีด ในเมนูด้านซ้าย ใช้กำหนดว่าใครจะได้รับการสอบถามใหม่ กฎจะส่งลูกค้าเป้าหมายไปยังนายหน้าที่ระบุไว้ตามพื้นที่ (เมืองหรือจังหวัด) ตามประเภทประกาศ ตามรหัสประกาศ (ID) บนพอร์ทัล หรือตามรหัสประเทศ (ID) บนพอร์ทัล ระบบตรวจสอบกฎจากบนลงล่าง และกฎแรกที่ตรงกันจะถูกใช้

ลูกค้าเป้าหมายที่ไม่ตรงกับกฎใดจะเป็นไปตามการตั้งค่าใน เมื่อไม่มีกฎที่ตรงกัน ตัวเลือก เจ้าของบัญชี จะส่งลูกค้าเป้าหมายลักษณะนี้ทุกรายถึงเจ้าของบัญชี และเป็นค่าที่ใช้อยู่จนกว่าจะมีผู้เปลี่ยน ตัวเลือก หมุนเวียน จะให้นายหน้าแต่ละคนได้รับลูกค้าเป้าหมายรายถัดไปตามลำดับ ตัวเลือก ว่างที่สุด จะส่งให้นายหน้าที่มีลูกค้าเป้าหมายที่เปิดอยู่น้อยที่สุด ในส่วน ใครจะได้รับลีดถัดไป? คุณลองใส่รายละเอียดของลูกค้าเป้าหมายและดูว่าจะส่งไปถึงใครได้ โดยไม่มีการมอบหมายใด ๆ

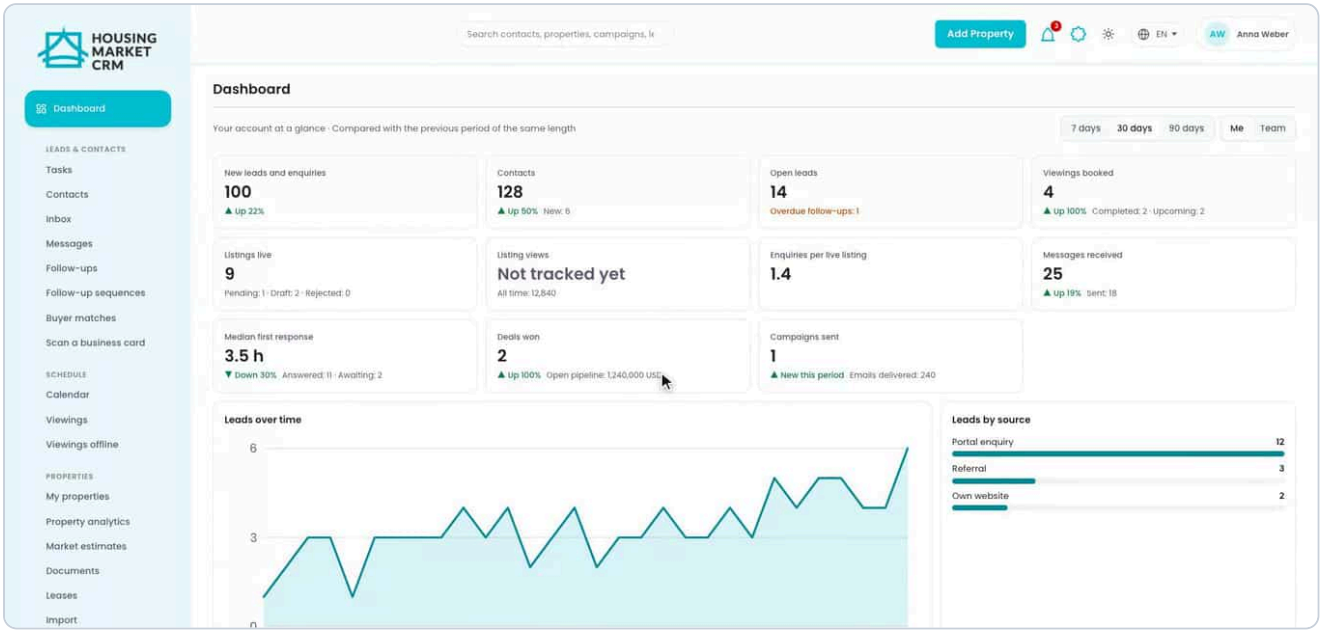
แต่ละคนยังมีจำนวนลีดสูงสุดได้ ซึ่งตั้งไว้ในส่วน สมาชิก ของหน้า ทีม คือจำนวนลูกค้าเป้าหมายที่เปิดอยู่สูงสุดที่การกระจายลีดจะมอบให้คนนั้น เว้นว่างไว้หากไม่จำกัด หรือตั้งเป็น 0 สำหรับผู้ที่ลางาน ตัวเลือก หมุนเวียน และ ว่างที่สุด จะข้ามผู้ที่มีลูกค้าเป้าหมายครบจำนวนสูงสุดแล้ว กฎจะมีผลเสมอ แม้นายหน้าของกฎนั้นมีลูกค้าเป้าหมายครบจำนวนแล้ว และหากทุกคนครบจำนวนสูงสุดแล้ว ระบบจะไม่ใช้ข้อจำกัดนี้ แทนที่จะปล่อยให้ลูกค้าเป้าหมายไม่มีผู้รับ เฉพาะผู้ดูแลระบบ และผู้จัดการระดับผู้มอบหมายขึ้นไปเท่านั้นที่เปลี่ยนการกระจายลีดได้

ผู้จัดการยังดูบอร์ดของนายหน้าทุกคนได้ในมุมมองเดียว และ Business มีตารางอันดับทีม บันทึกการตรวจสอบว่าใครเปลี่ยนอะไร และการติดตามค่าคอมมิชชันพร้อมการแบ่งระหว่างนายหน้า

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **สมาชิกหลายคนในทีมใช้ CRM ได้ไหม**

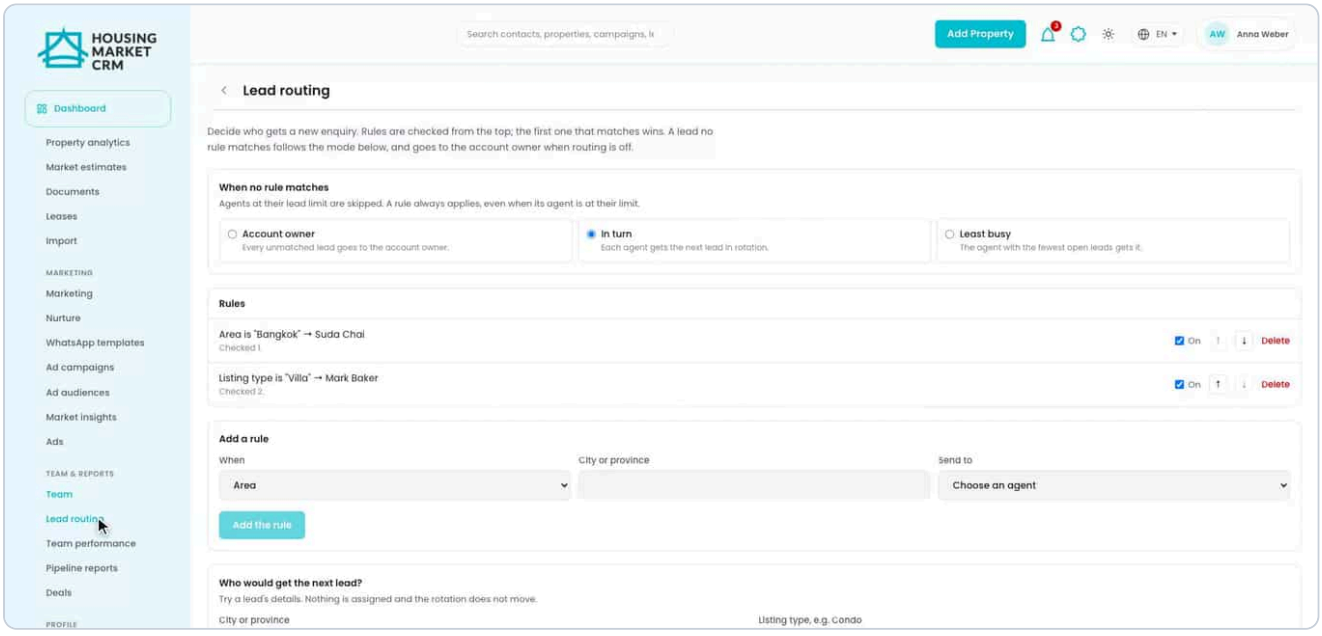
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



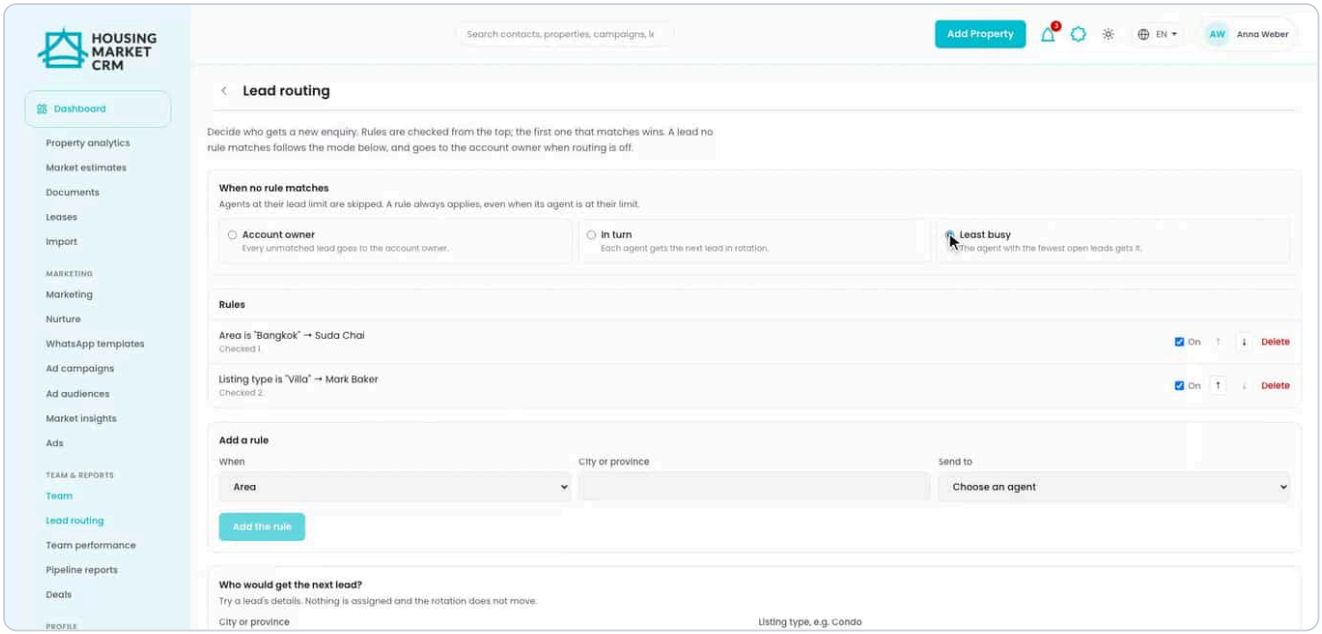
ภาพที่ 72.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Lead routing ในเมนูด้านซ้าย



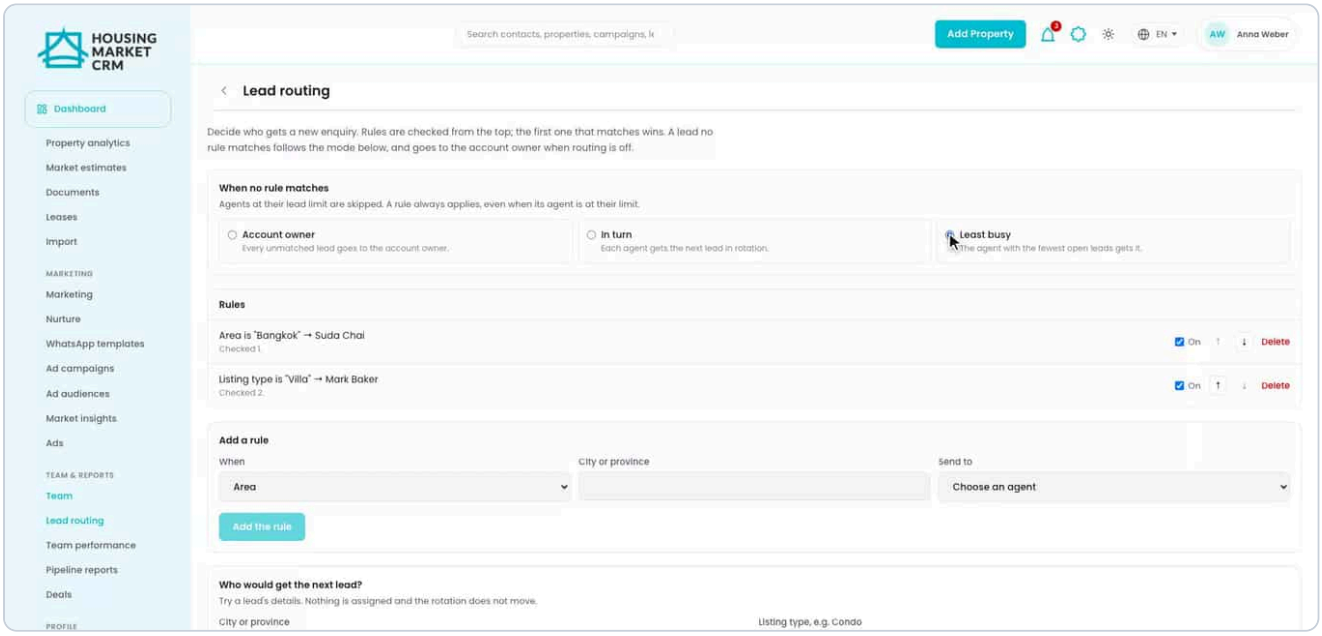
ภาพที่ 72.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 เลือกทางเลือกสำรอง เช่น Least busy



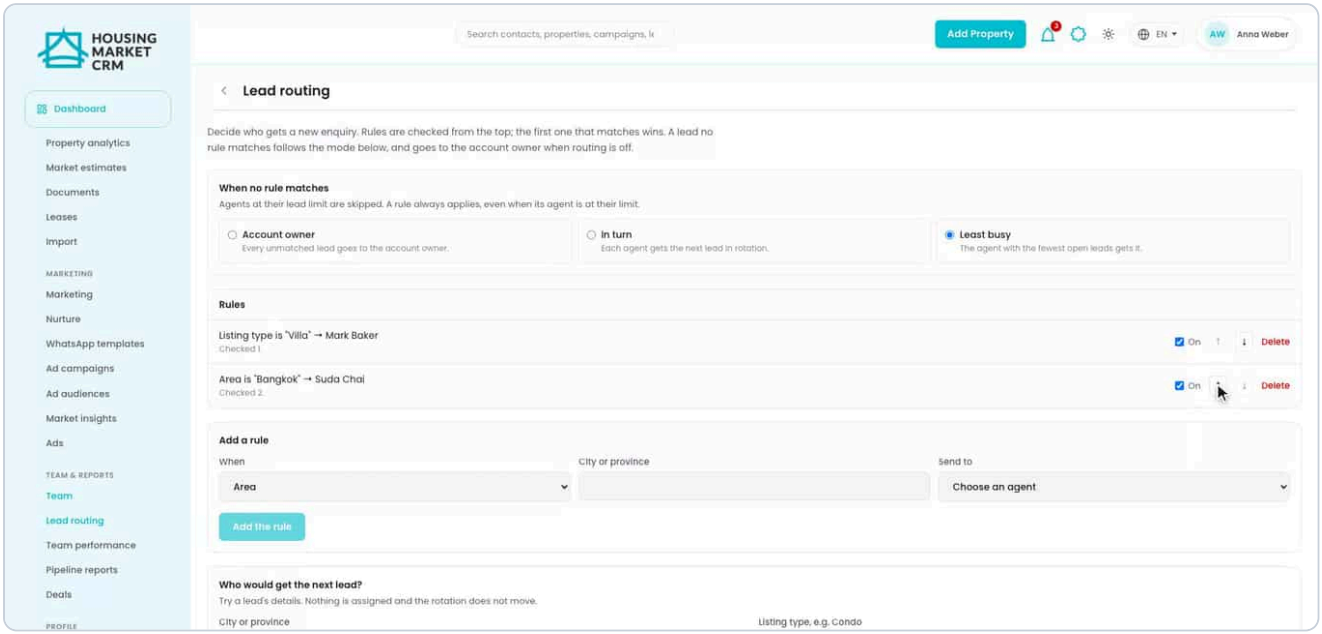
ภาพที่ 72.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 กฎถูกตรวจจากบนลงล่าง ข้อแรกที่ตรงเงื่อนไขชนะ



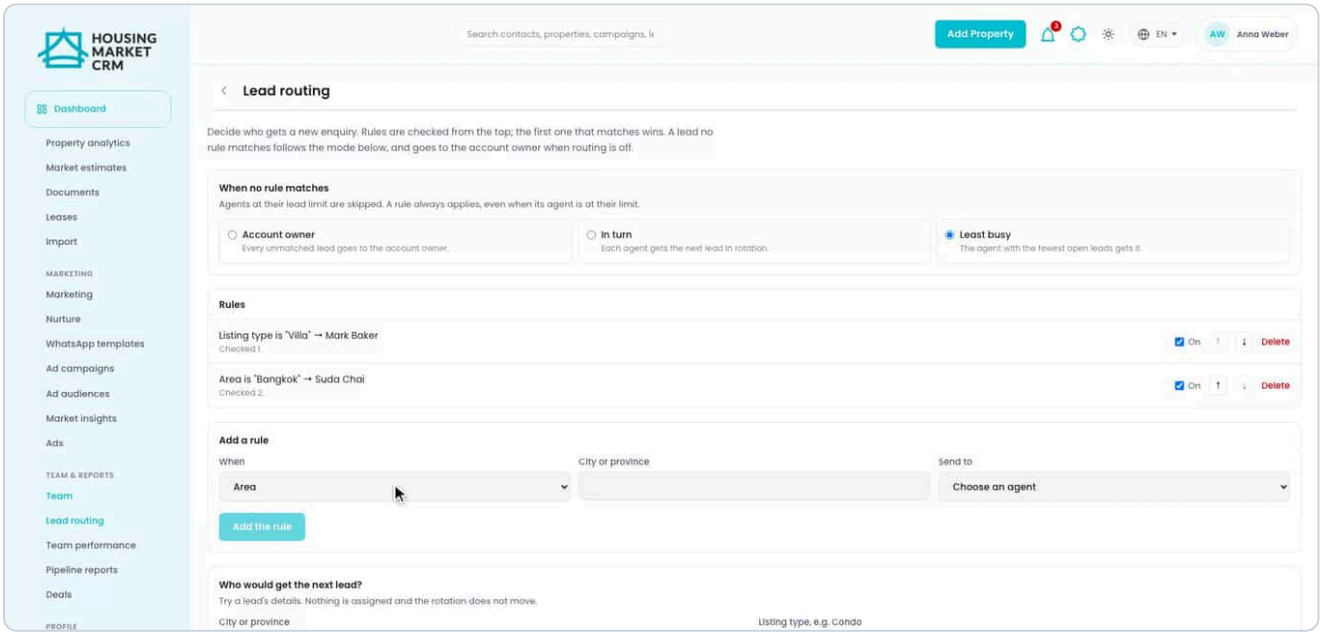
ภาพที่ 72.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 ใช้ลูกศรเพื่อจัดลำดับกฎใหม่



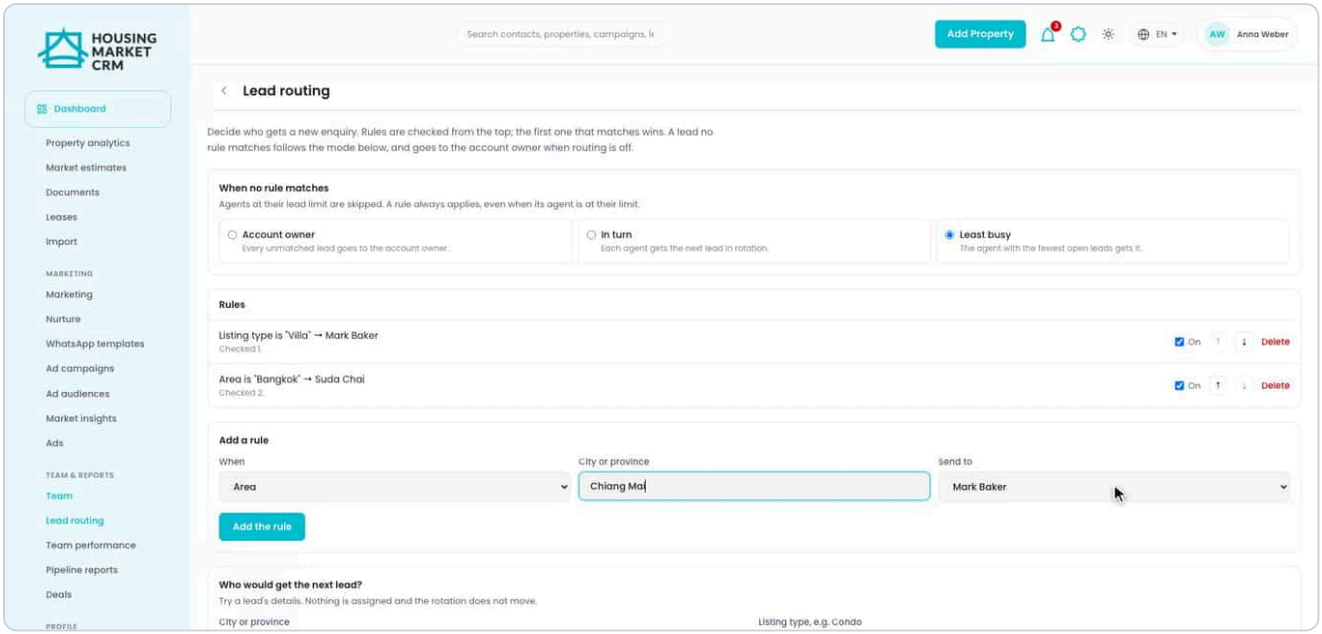
ภาพที่ 72.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 ใต้ Add a rule เลือกสิ่งที่จะจับคู่ เช่น Area



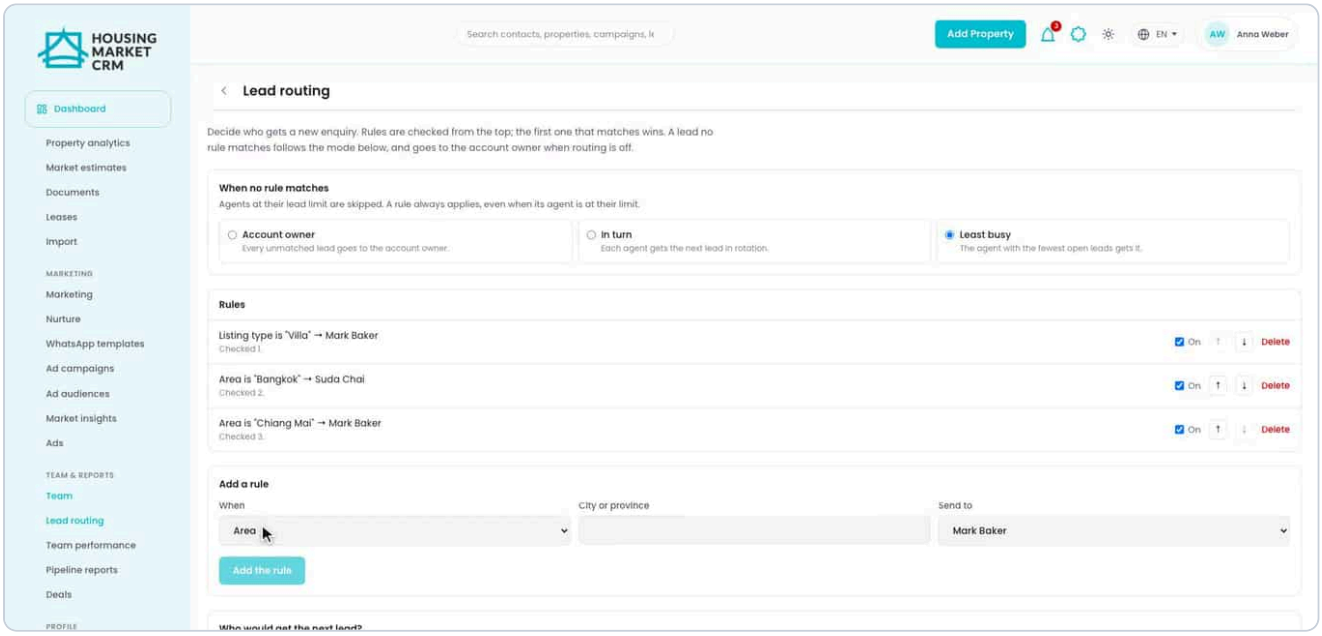
ภาพที่ 72.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 กรอกเมืองหรือจังหวัด และเลือกนายหน้าอสังหาริมทรัพย์



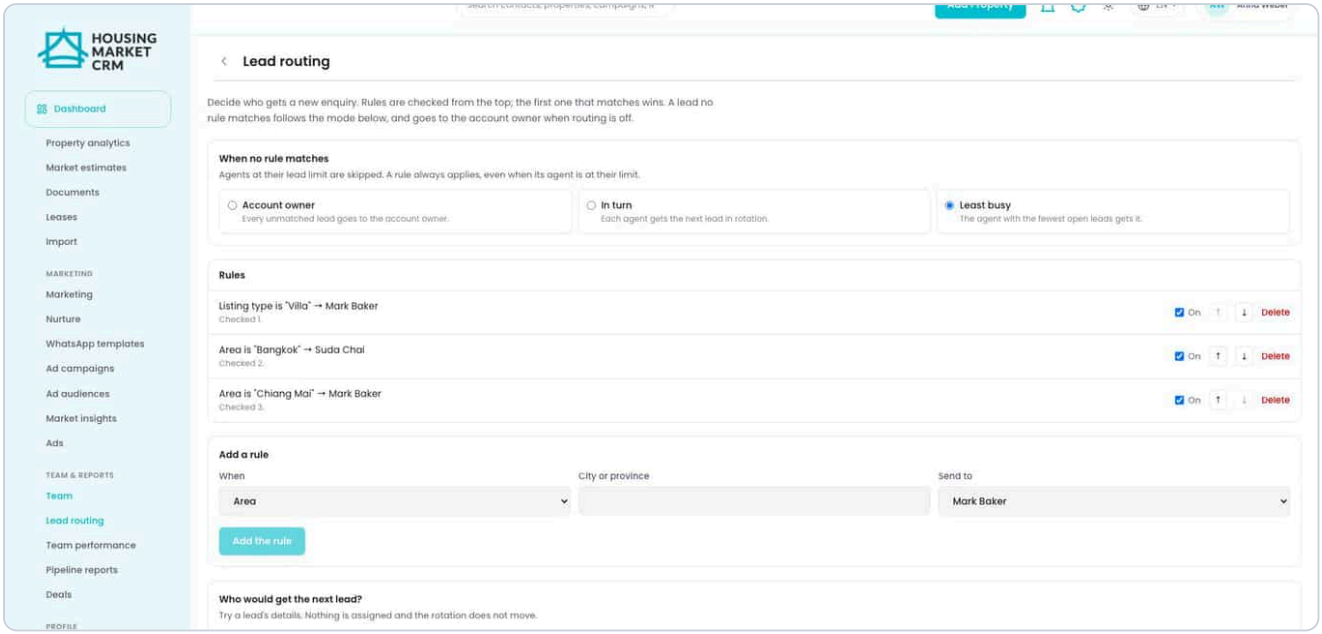
ภาพที่ 72.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 คลิก Add the rule



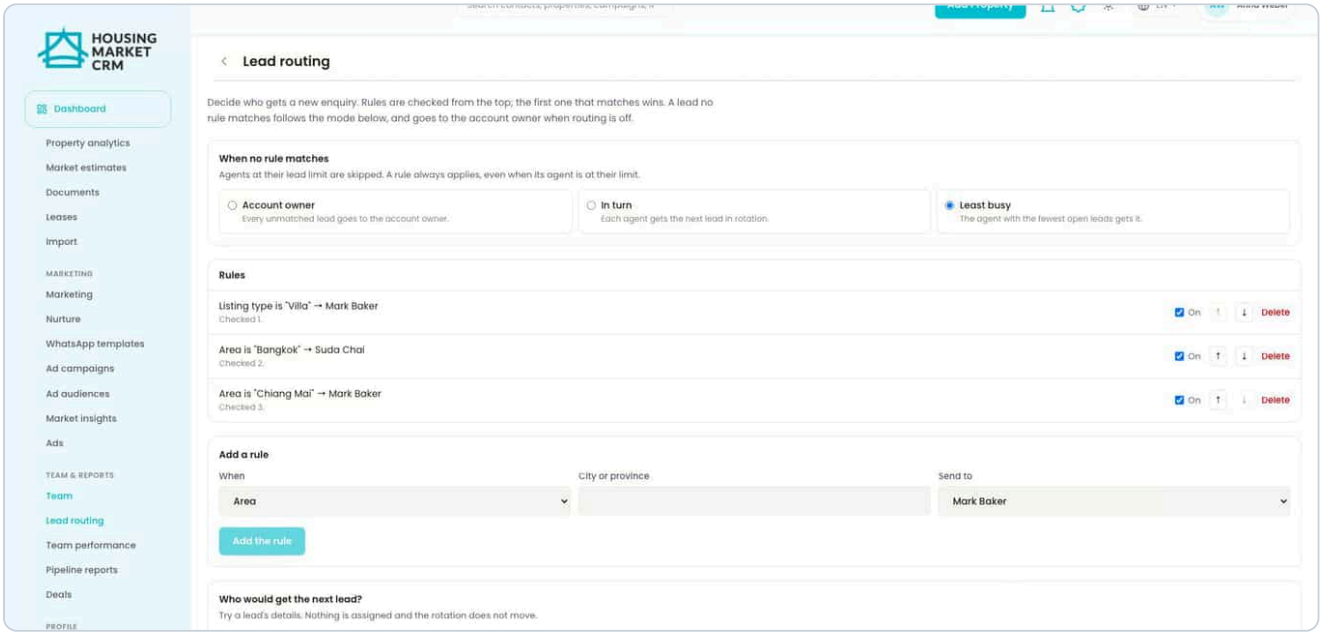
ภาพที่ 72.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 ตรวจว่าใครจะได้รับลูกค้าเป้าหมายรายต่อไป



ภาพที่ 72.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 คลิก Check



ภาพที่ 72.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

73 บทที่ 73

ตารางอันดับของทีม

Business | สำหรับผู้จัดการสำนักงาน | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ในแพ็กเกจ Business ตารางอันดับจัดอันดับนายหน้าแต่ละคนตามลูกค้าเป้าหมาย เวลาในการตอบกลับ อัตราการเปลี่ยนเป็นลูกค้า และดีลที่ปิดได้ และเจ้าของบัญชีจะได้รับสรุปของสัปดาห์ทางอีเมลทุกเช้าวันจันทร์

ทั้งสองอย่างเป็นฟีเจอร์ของ Business เพราะทั้งสองเกี่ยวกับการบริหารคนอื่น

ตารางอันดับทีม

เลือกช่วงเวลา แล้วนายหน้าแต่ละคนจะมีหนึ่งแถว ได้แก่ ลูกค้าเป้าหมายที่ได้รับ ค่ามัธยฐานของเวลาตอบกลับครั้งแรก จำนวนลูกค้าเป้าหมายเหล่านั้นที่เปลี่ยนเป็นลูกค้า และดีลที่ปิดได้ ทุกตัวเลขในแถววัดจากลูกค้าเป้าหมายชุดเดียวกัน — คือ รายการที่สร้างขึ้นในช่วงเวลานั้น — บันทึกที่พิมพ์ลงในลูกค้าเป้าหมายเก่าวันนี้จึงไม่ทำให้ตัวเลขของเดือนนี้เปลี่ยน

อีเมลรายสัปดาห์ถึงเจ้าของบัญชี

ทุกเช้าวันจันทร์ ตามเขตเวลาของเจ้าของบัญชี เจ้าของบัญชีจะได้รับสรุปของสัปดาห์ที่ผ่านมา

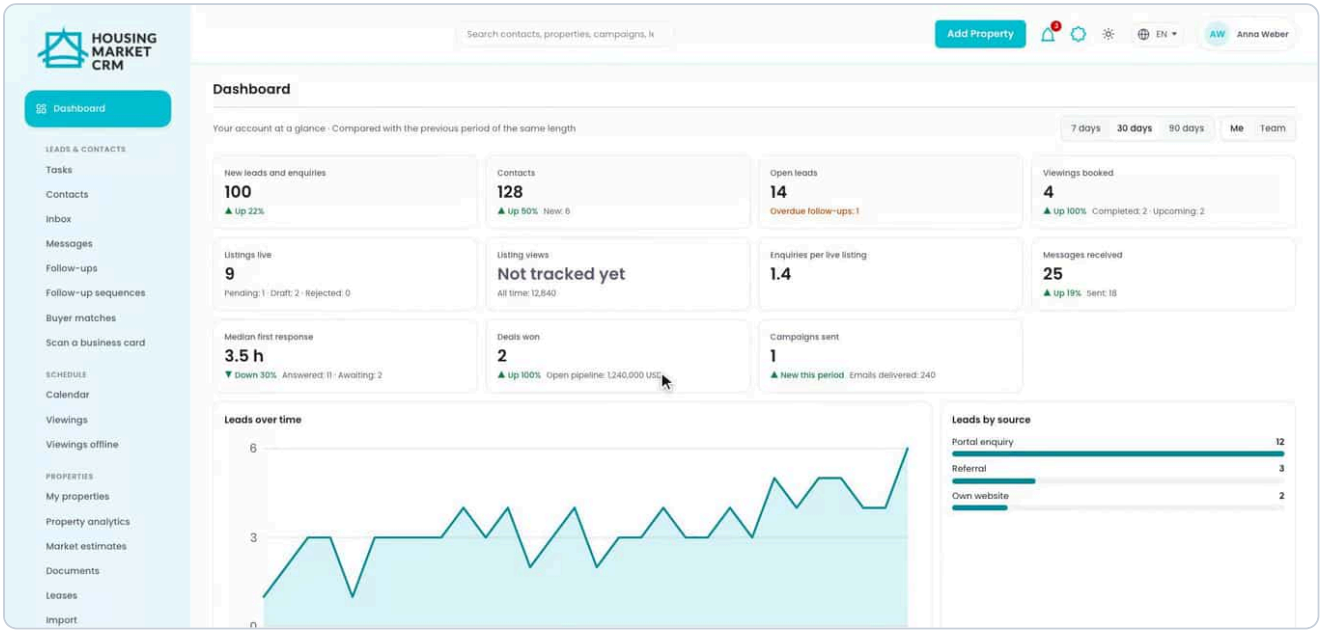
- ลูกค้าเป้าหมายที่เข้ามา รวมถึงรายการที่ยังไม่ได้มอบหมาย
- ค่ามัธยฐานของการตอบกลับครั้งแรกของสำนักงาน และจำนวนลูกค้าเป้าหมายที่ยังรอการตอบกลับ
- ดีลที่ปิดได้ในสัปดาห์นั้น
- ใครที่ตามหลังอยู่ — นายหน้าที่ตอบกลับช้า หรือมีลูกค้าเป้าหมายที่ยังไม่ได้ตอบ
- ตารางของนายหน้าแต่ละคน และลิงก์ไปยังรายงานฉบับเต็ม

เจ้าของบัญชีปิดอีเมลนี้ได้ในการตั้งค่าการแจ้งเตือน

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **ตารางอันดับทีมและอีเมลรายสัปดาห์ถึงเจ้าของบัญชีแสดงอะไรบ้าง**

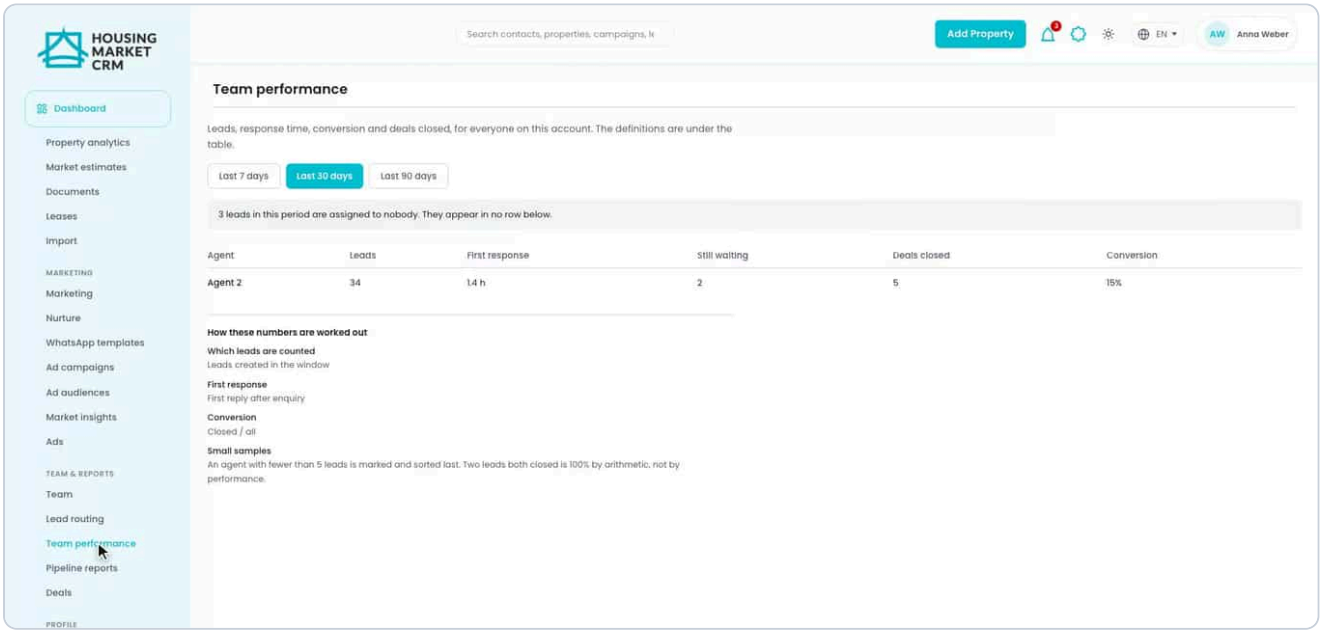
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



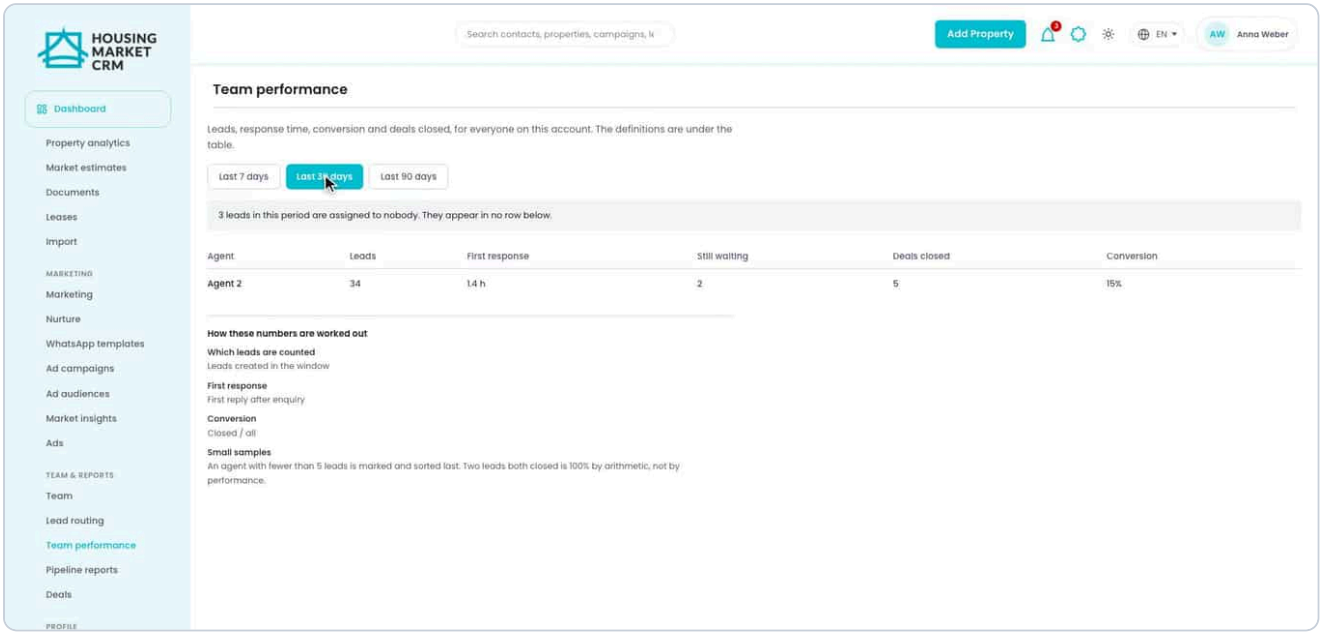
ภาพที่ 73.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Team performance ในเมนูด้านซ้าย



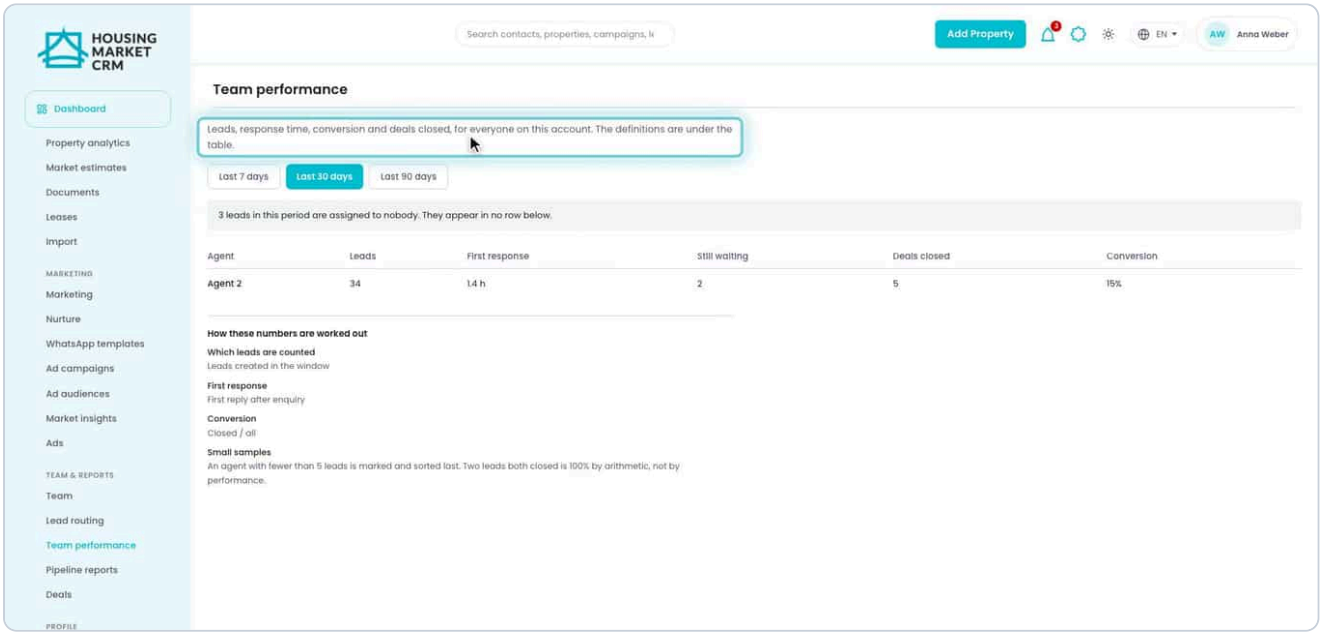
ภาพที่ 73.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 เลือก 7, 30 หรือ 90 วัน



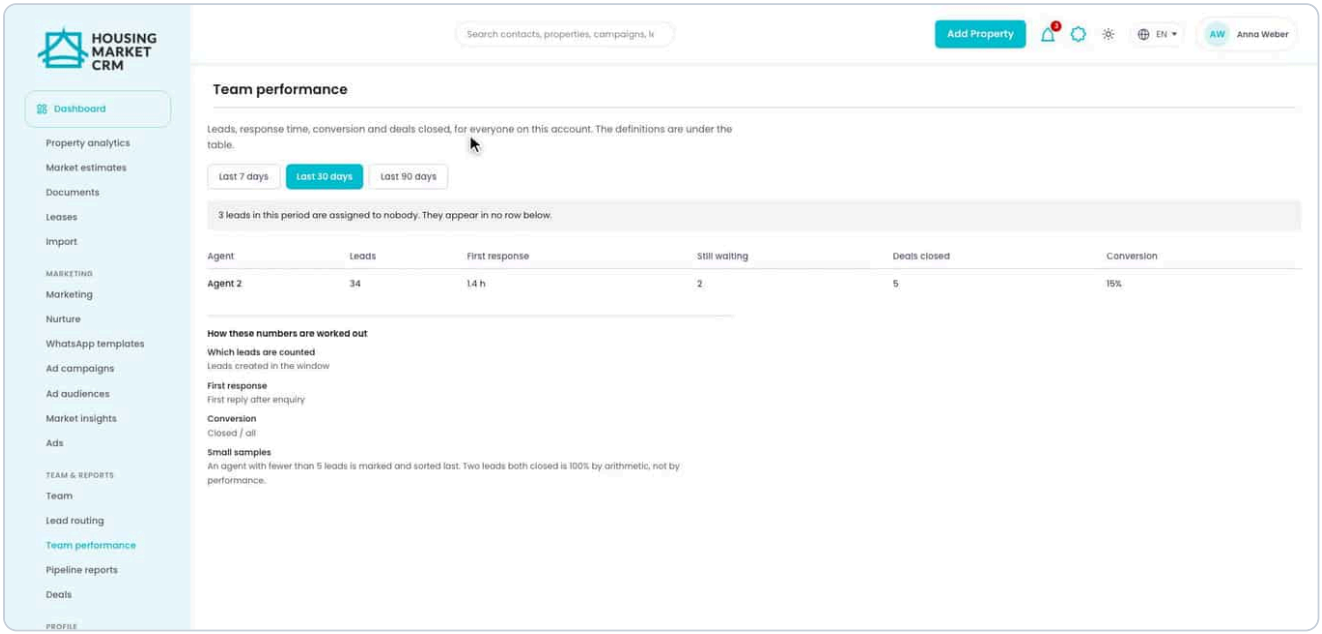
ภาพที่ 73.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 เทียบลูกค้าเป้าหมาย การตอบกลับครั้งแรก และรายที่ยังรอ และดีลที่ปิดได้ กับอัตราการเปลี่ยนเป็นลูกค้า



ภาพที่ 73.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 คำนิยามอธิบายทุกตัวเลข



ภาพที่ 73.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

74 บทที่ 74

Audit Log

Business | สำหรับผู้ดูแลระบบ | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

มี CRM บันทึกว่าใครเปลี่ยนอะไรและเมื่อใดในบัญชี ตั้งแต่วันที่เปิดบัญชี และการอ่านบันทึกเป็นส่วนหนึ่งของ Business

บันทึกการตรวจสอบตอบคำถามต่าง ๆ เช่น ใครมอบหมายลูกค้าเป้าหมายใหม่ ใครลบผู้ติดต่อ และเซสชันฝ่ายสนับสนุนที่เข้าสู่บัญชีได้เปลี่ยนแปลงอะไรหรือไม่

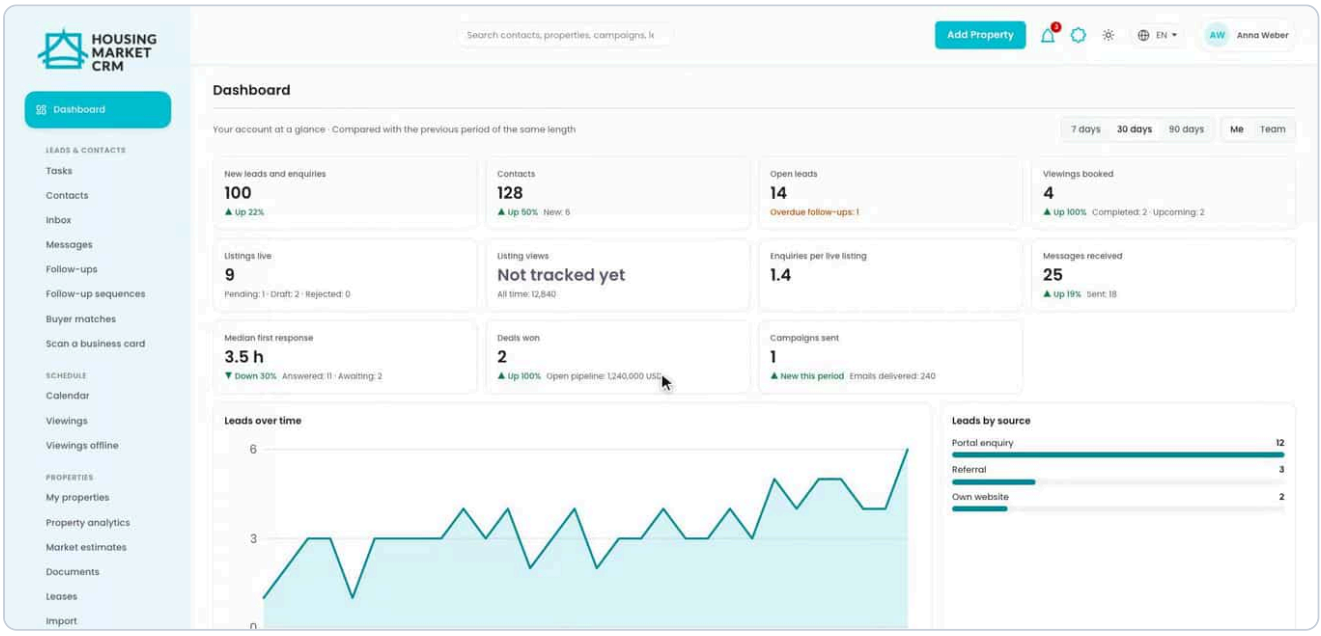
รายการบันทึกถูกเขียนในทุกแพ็กเกจตั้งแต่วันที่เปิดบัญชี เพราะประวัติไม่สามารถเติมย้อนหลังได้ สำนักงานที่อัปเกรดเป็น Business จึงพบบันทึกที่มีอยู่แล้ว การอ่านบันทึกเป็นส่วนหนึ่งของ Business เนื่องจากจุดประสงค์คือการบริหารคนอื่น

ผู้ที่มีสิทธิ์จัดการที่นั่งผู้ใช้จะอ่านบันทึกของทั้งบัญชีได้ ส่วนคนอื่นจะเห็นเฉพาะการกระทำของตนเอง ไม่มีใครแก้ไขหรือลบรายการบันทึกได้ รวมถึงผู้ดูแลระบบ

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **มีบันทึกการตรวจสอบไหม**

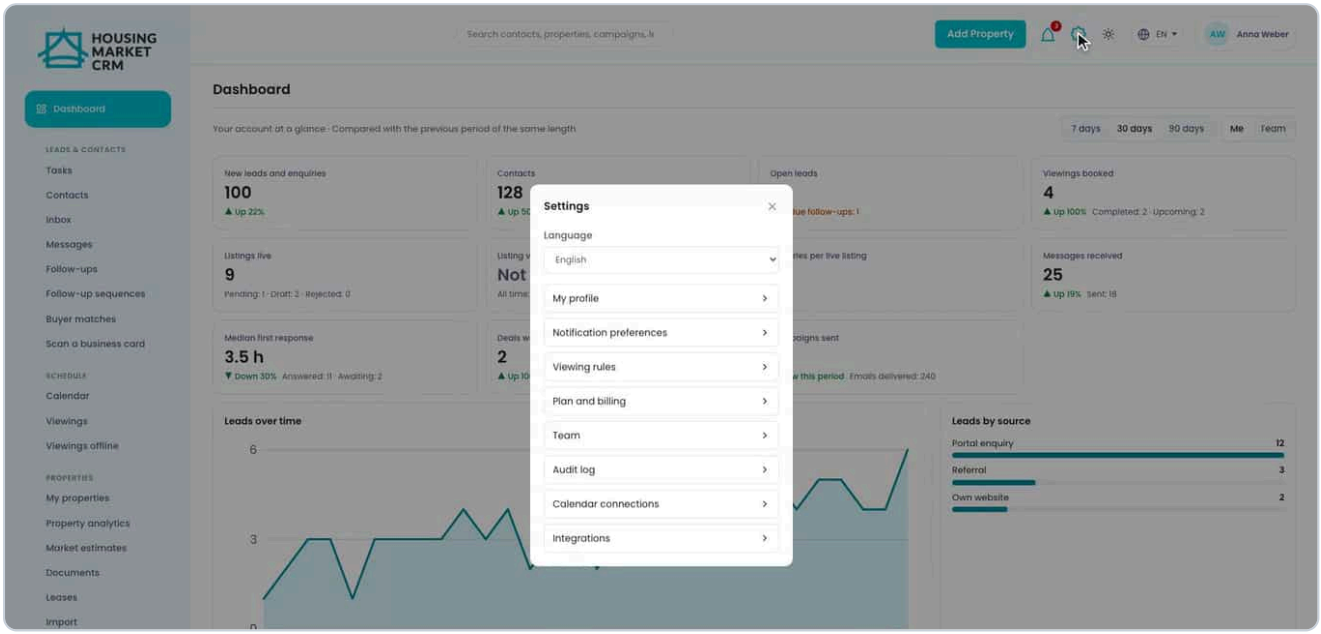
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



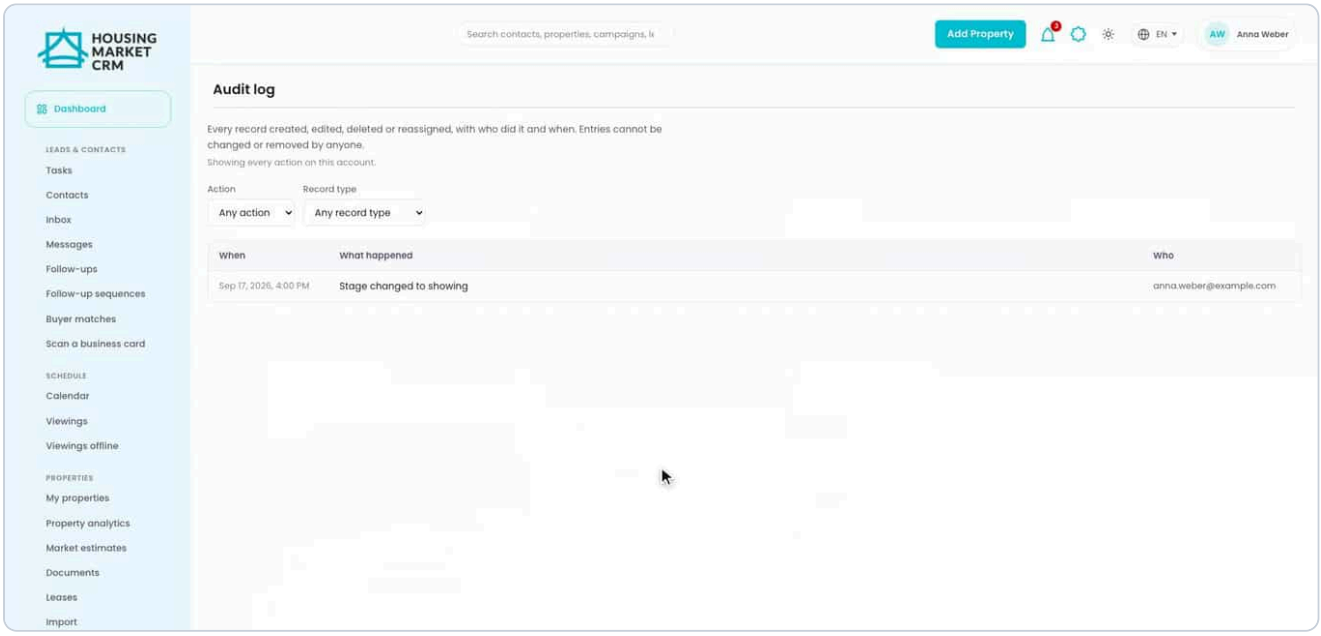
ภาพที่ 74.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิกไอคอน Settings (การตั้งค่า) ด้านบน



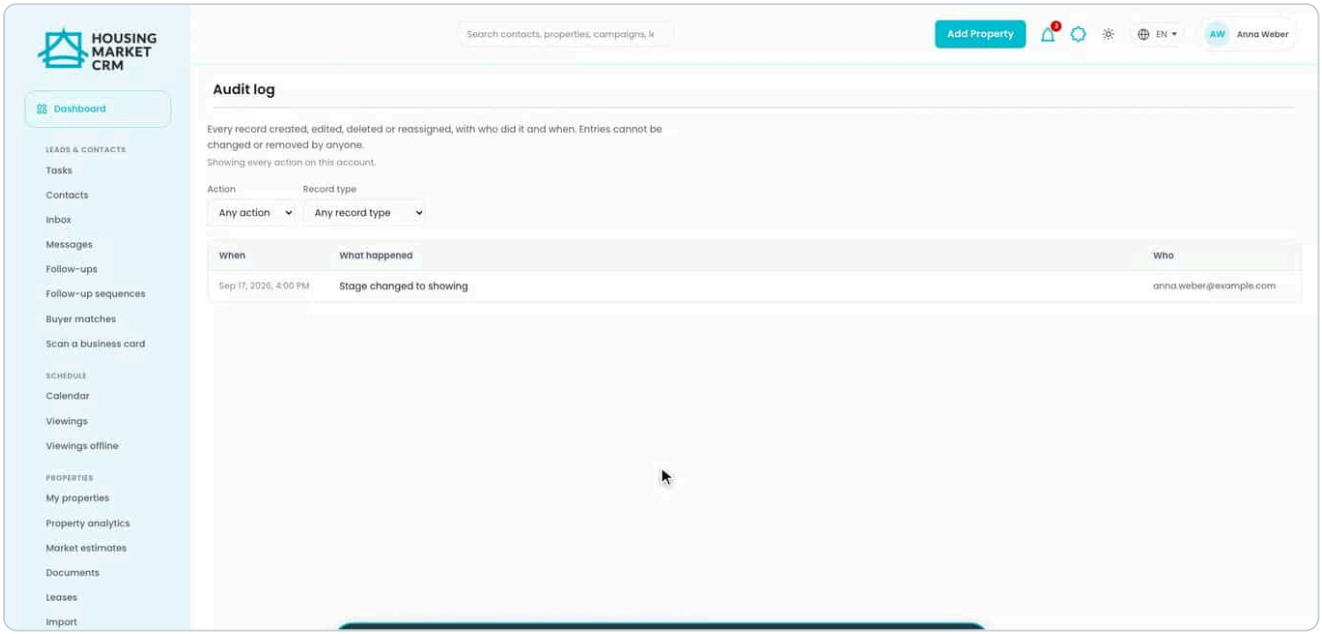
ภาพที่ 74.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 เลือก Audit log (บันทึกการตรวจสอบ)



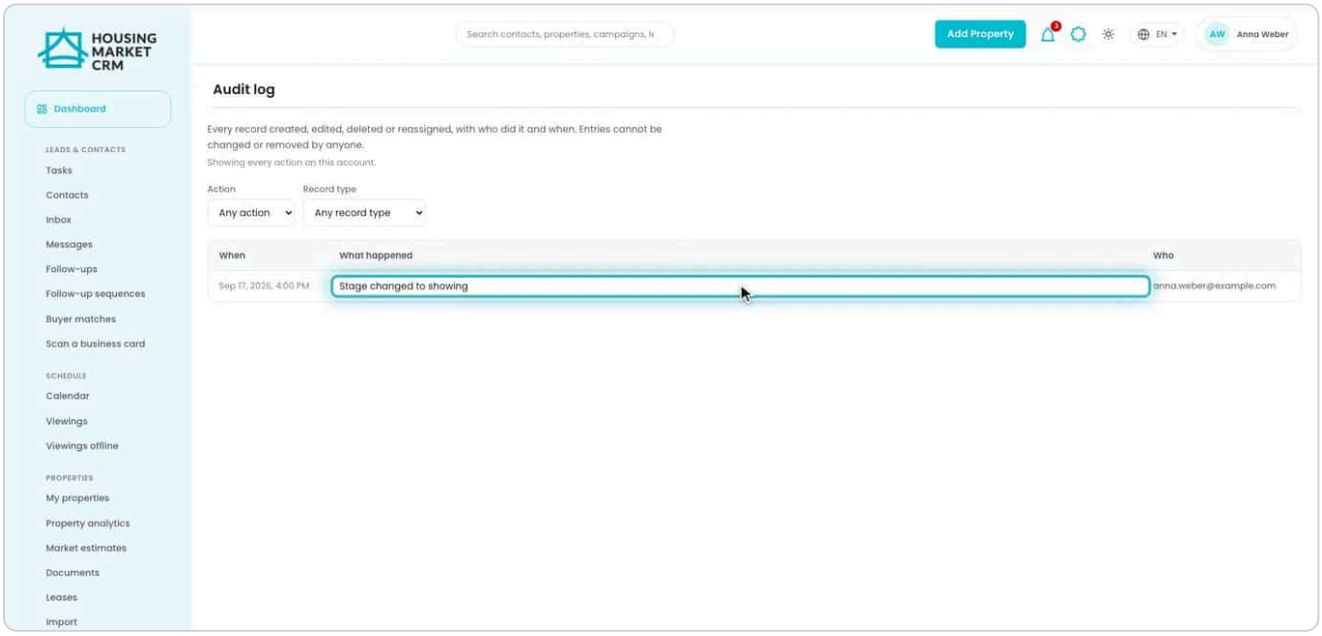
ภาพที่ 74.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 ทุกการสร้าง แก้ไข ลบ และมอบหมายใหม่ ถูกบันทึกไว้ถาวร



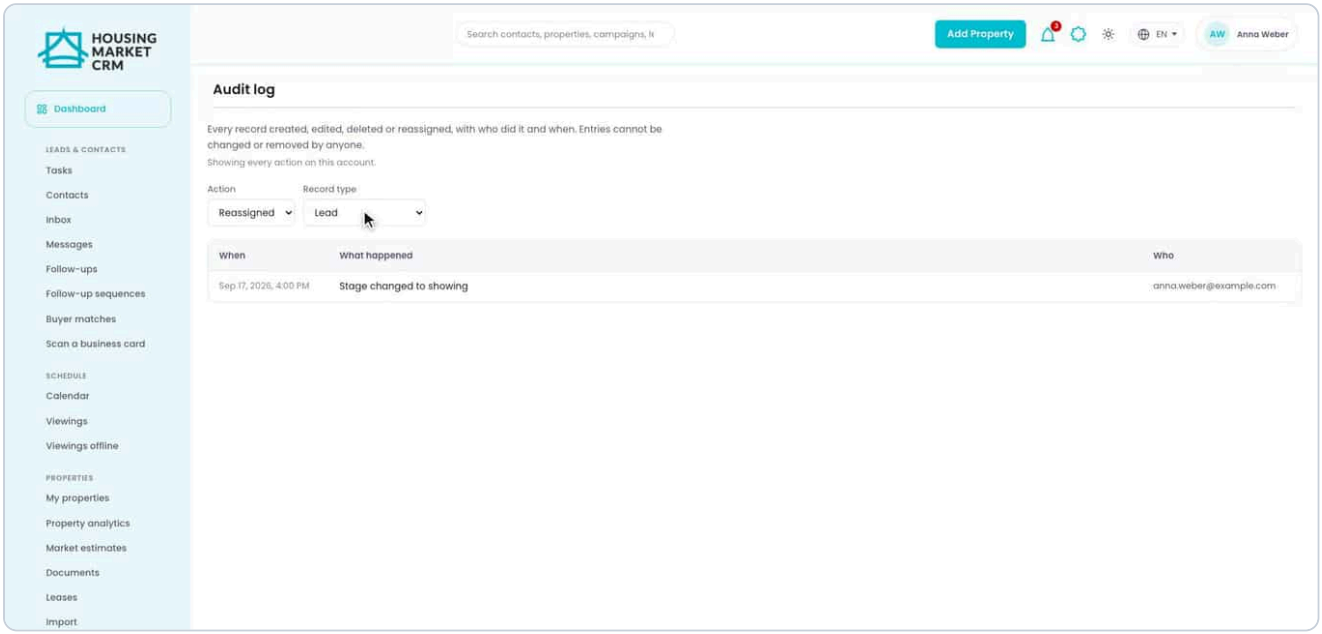
ภาพที่ 74.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 แต่ละรายการแสดงเวลา สิ่งที่เปลี่ยน และผู้ดำเนินการ



ภาพที่ 74.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 กรองตามการกระทำ เช่น Reassigned และตามประเภทเรกคอร์ด



ภาพที่ 74.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

75 บทที่ 75

ผู้ใช้เพิ่มเติม

Business | สำหรับผู้จัดการสำนักงาน | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ใน แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน: เลือก เปลี่ยนเป็น Pro หรือ เปลี่ยนเป็น ธุรกิจ เลือก เปลี่ยนจำนวนผู้ใช้ ในแพ็กเกจ Business และเลือก จัดการการเรียกเก็บเงิน เพื่อเปลี่ยนบัตรหรือยกเลิก

บนคอมพิวเตอร์ ให้เลือก ตั้งค่า (รูปเฟือง) ที่ด้านบนของหน้าจอ แล้วเลือก แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน มีเพียงเจ้าของบัญชีเท่านั้นที่ซื้อหรือเปลี่ยนแปลงสิ่งใดได้ เพื่อนร่วมงานในบัญชี Business จะเห็นว่าบัญชีเรียกเก็บเงินผ่านเจ้าของบัญชี

การเปลี่ยนเป็น Pro หรือ Business

ใต้ แพ็กเกจ ให้เลือก เปลี่ยนเป็น Pro (29 USD ต่อเดือน) หรือ เปลี่ยนเป็น ธุรกิจ (99 USD ต่อเดือน) แล้วชำระเงินในหน้าชำระเงินที่ปลอดภัย จากนั้นคุณจะกลับมาที่ แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน ซึ่งแสดงแพ็กเกจใหม่ของคุณ ราคาเป็นดอลลาร์สหรัฐในทุกประเทศ

ผู้ใช้ในแพ็กเกจ Business

Business รวมผู้ใช้สูงสุด 10 คน หากต้องการเพิ่ม ให้เลือก เปลี่ยนจำนวนผู้ใช้ แล้วกำหนดจำนวนทั้งหมด ผู้ใช้เพิ่มเติมแต่ละคนคิด 5 USD ต่อเดือน โดยเรียกเก็บหรือคืนเป็นเครดิตตามสัดส่วนในใบแจ้งหนี้ถัดไป คุณลดจำนวนให้ต่ำกว่าผู้ใช้ที่มีอยู่รวมกับผู้ที่คุณเชิญไว้ไม่ได้ การ์ดนี้มีอยู่ในทุกแพ็กเกจ ไม่ใช่เฉพาะ Business ในแพ็กเกจฟรีและ Pro การ์ดจะอธิบายว่าผู้ใช้เพิ่มเติมมาพร้อมแพ็กเกจ Business และเสนอการอัปเกรดนั้นแทนปุ่มที่กดแล้วทำงานไม่ได้

ในกรณีที่บัญชีของคุณเปลี่ยนแปลงทางออนไลน์เองไม่ได้ การ์ดจะบอกตามนั้นและขอให้คุณติดต่อฝ่ายสนับสนุน แทนการวาดปุ่มที่กดแล้วล้มเหลว และการกำหนดตัวเลขนี้เป็นเพียงเรื่องของจำนวนผู้ใช้ที่คุณชำระเงิน ส่วนตัวบุคคลจะเข้าร่วมด้วยคำเชิญทางอีเมลจากหน้า ทีม เท่านั้น ไม่ใช่การพิมพ์ชื่อลงที่นี่

การนำเข้าจากไฟล์

การนำเข้าจากไฟล์ฟรีในทุกแพ็กเกจ จึงไม่มีอะไรต้องซื้อสำหรับเรื่องนี้ที่นี่ บัญชีที่มีส่วนเสริม Importer อยู่แล้วยังคงใช้ได้เหมือนเดิม

การเปลี่ยนบัตร ใบแจ้งหนี้ และการยกเลิก

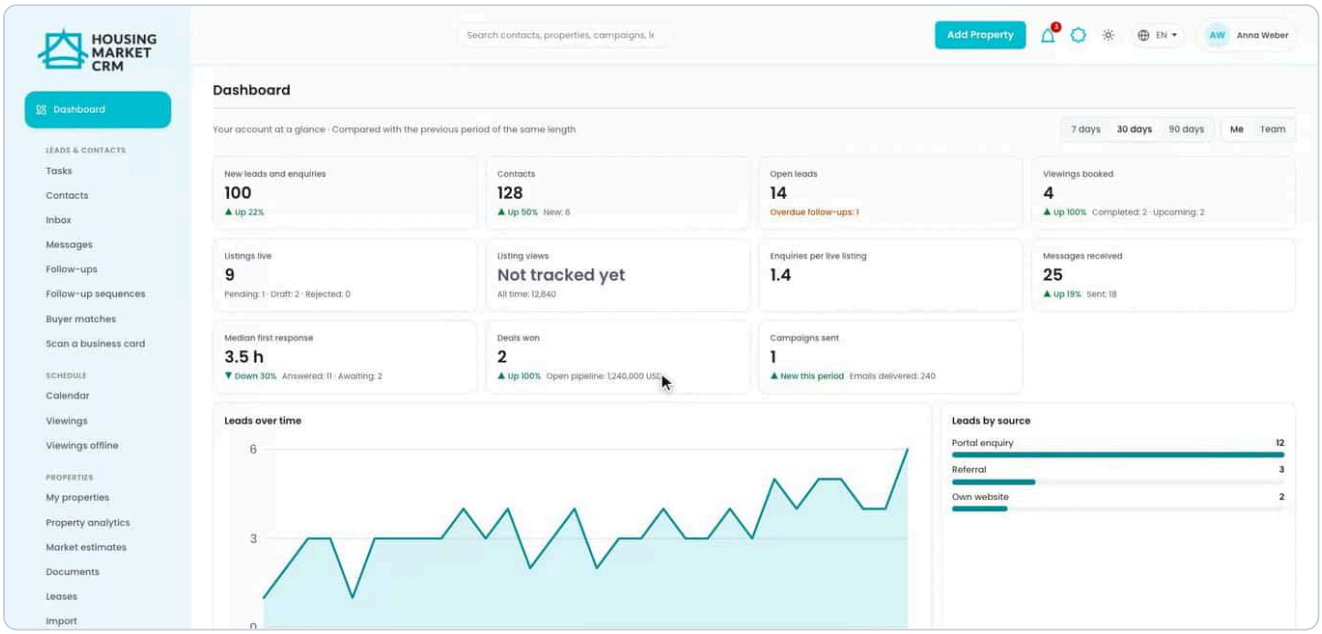
เลือก จัดการการเรียกเก็บเงิน ระบบจะเปิดหน้าการเรียกเก็บเงินที่ปลอดภัย ซึ่งคุณเปลี่ยนแพ็กเกจ อัปเดตบัตร ดาวน์โหลดใบแจ้งหนี้ หรือยกเลิกได้ แล้วพาคุณกลับมา เมื่อแพ็กเกจแบบชำระเงินสิ้นสุด บัญชีจะกลับไปใช้แพ็กเกจฟรี ไม่มีสิ่งใดถูกลบ และ CRM หลักยังทำงานต่อไป การยกเลิก Importer จะปิดเฉพาะ Importer เท่านั้น

หาก จัดการการเรียกเก็บเงิน เปิดไม่ได้ CRM จะบอกเหตุผลแทนการล้มเหลวเฉย ๆ โดยระบุว่าการจัดการการเรียกเก็บเงินไม่พร้อมใช้งานชั่วคราว แผนและข้อมูลของคุณไม่ได้รับผลกระทบ และขอให้คุณติดต่อฝ่ายสนับสนุนเพื่อให้เราดำเนินการเปลี่ยนแปลงให้ ประโยคนั้นหมายความว่าผู้ให้บริการชำระเงินปฏิเสธคำขอเพราะลักษณะการตั้งค่าของบัญชี การกดปุ่มซ้ำจึงไม่ช่วย และระหว่างนั้นไม่มีการเรียกเก็บเงิน ไม่มีการยกเลิก และไม่มีอะไรถูกเปลี่ยนแปลง

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **จะอัปเกรด เพิ่มผู้ใช้ หรือยกเลิกได้อย่างไร**

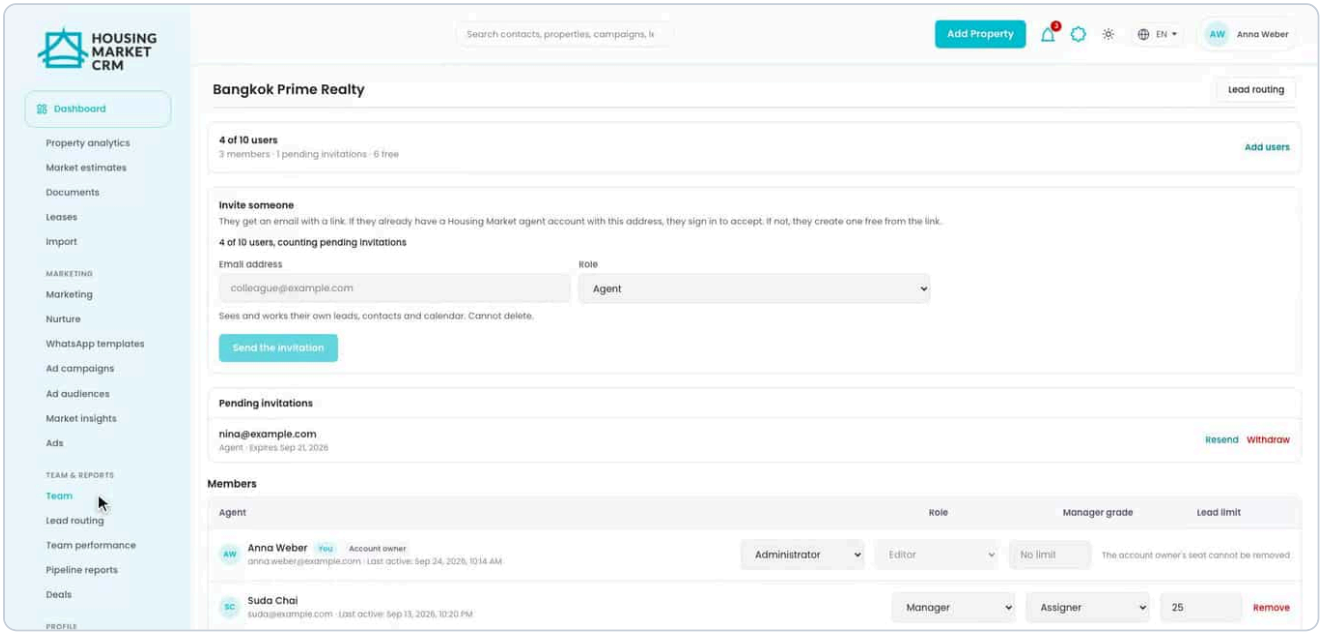
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



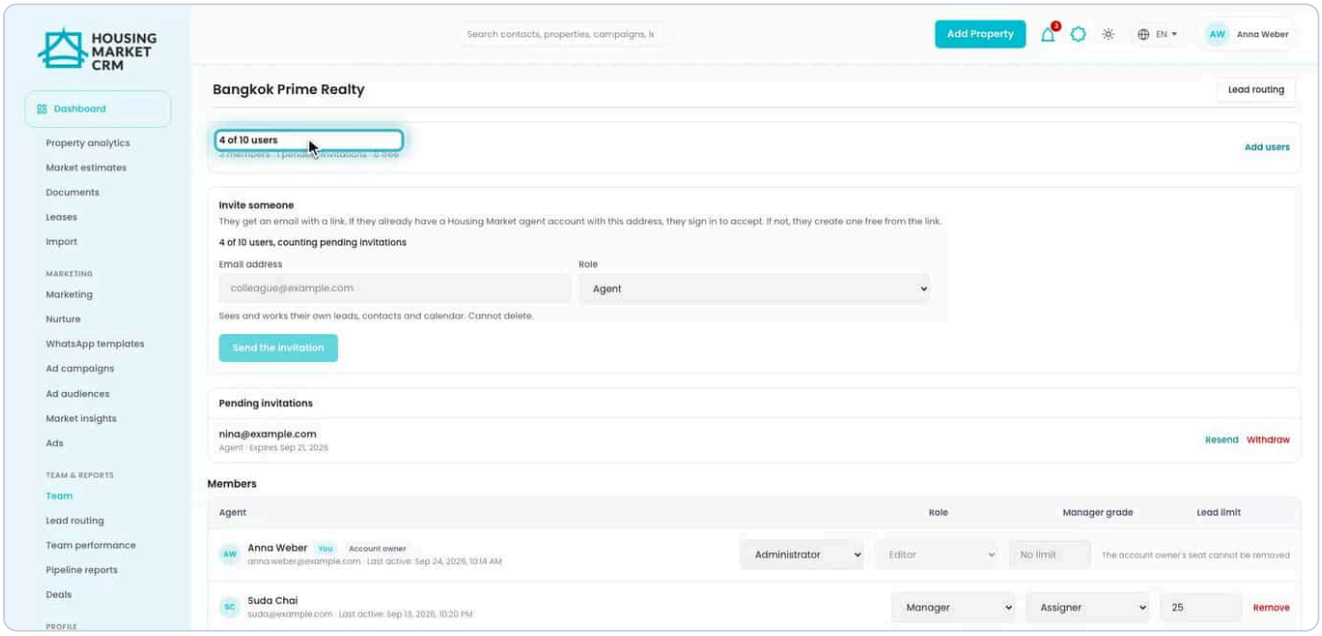
ภาพที่ 75.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 คลิก ทีม ในเมนูด้านซ้าย



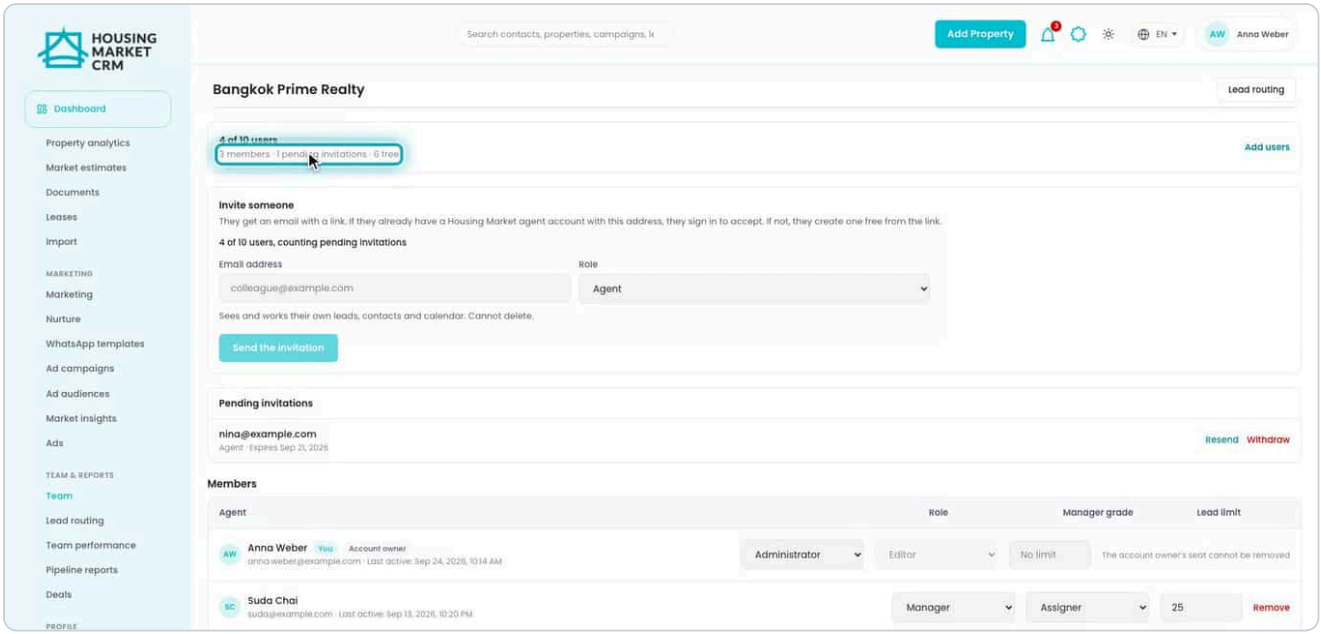
ภาพที่ 75.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 แพ็กเกจธุรกิจรวมผู้ใช้ 10 คน



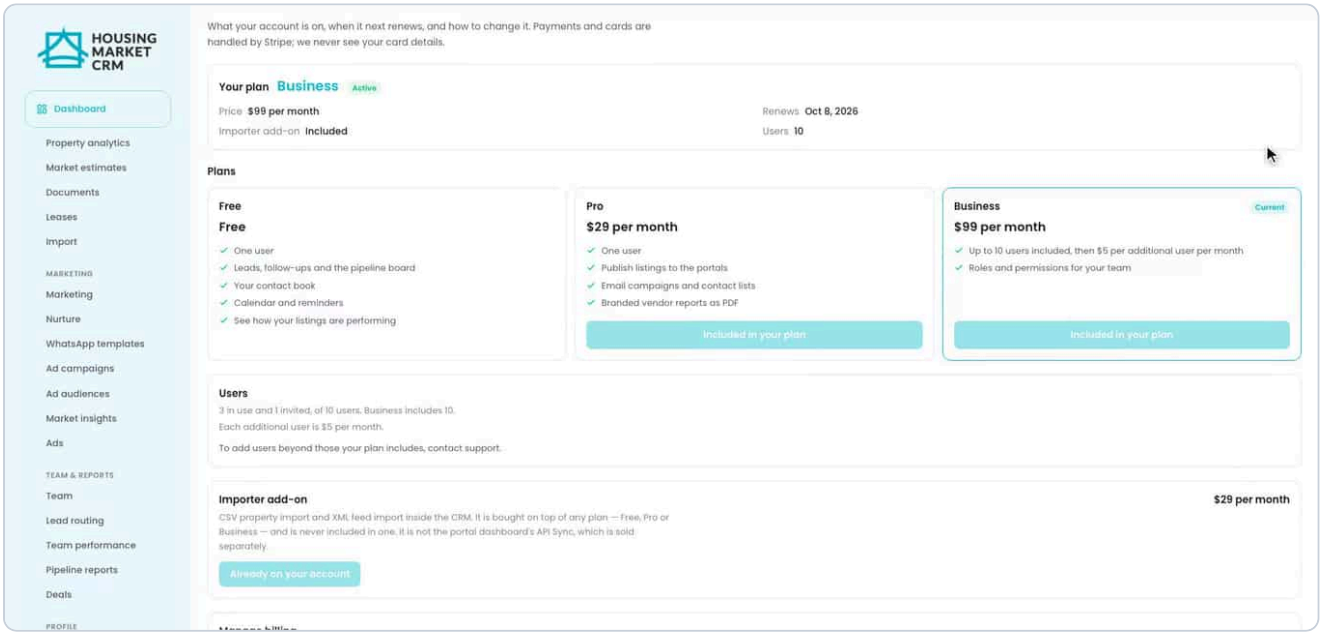
ภาพที่ 75.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 ทั้งสมาชิกและคำเชิญที่รออยู่จองที่นั่ง



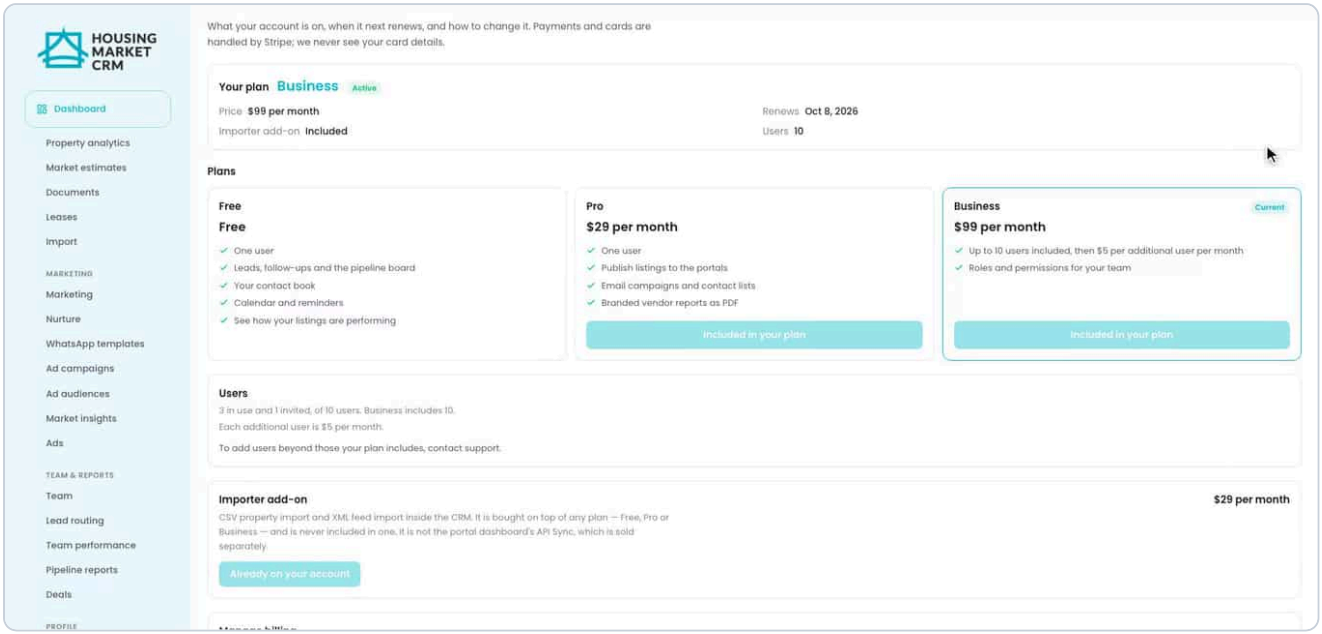
ภาพที่ 75.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 คลิก เพิ่มผู้ใช้



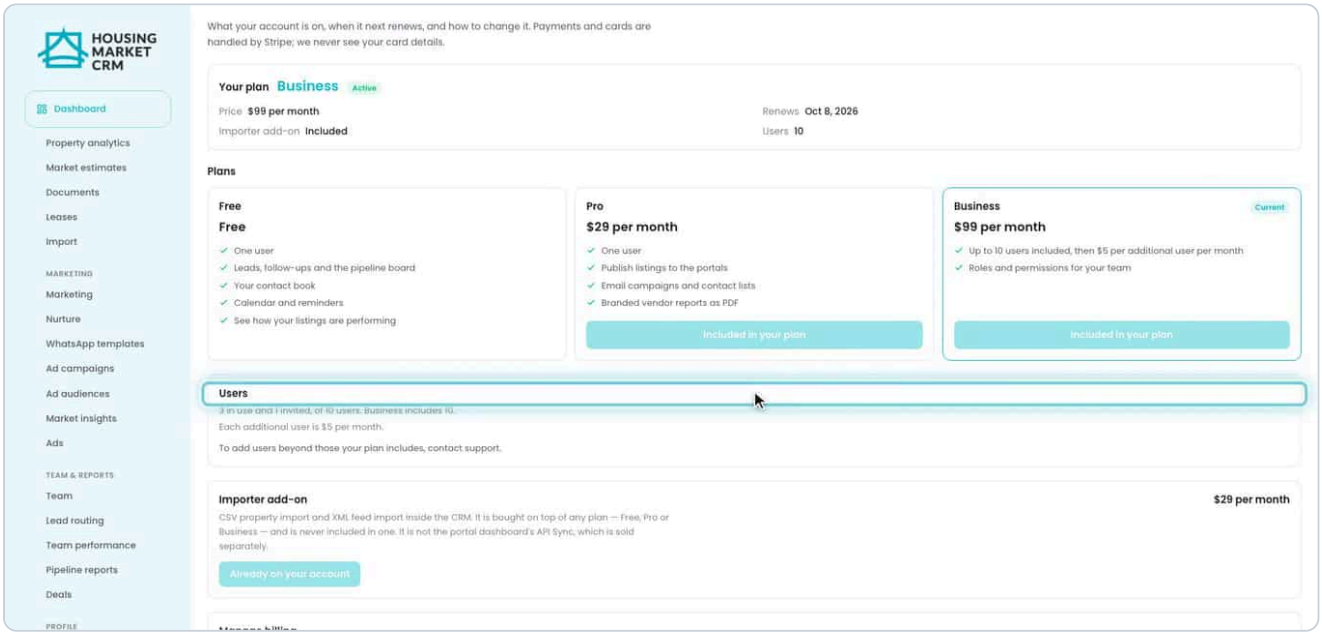
ภาพที่ 75.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 ระบบเปิดการ์ด ผู้ใช้ ใน แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน



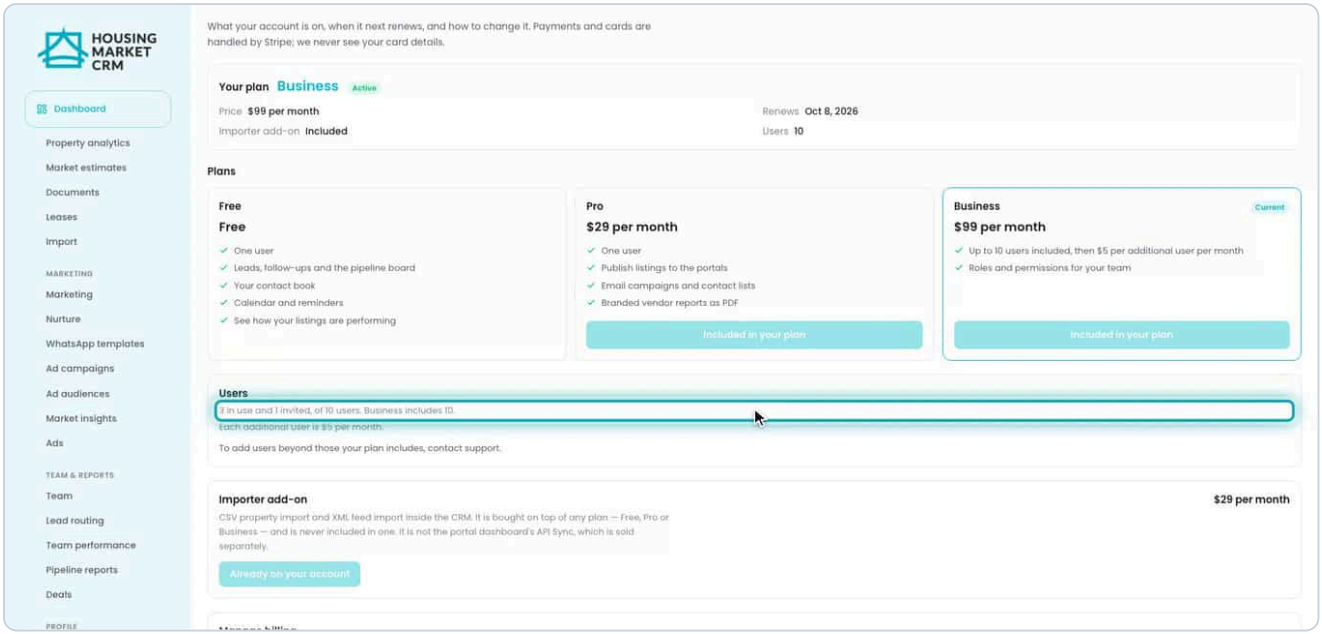
ภาพที่ 75.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 ทุกอย่างเกี่ยวกับขนาดทีมของคุณอยู่ที่นี่



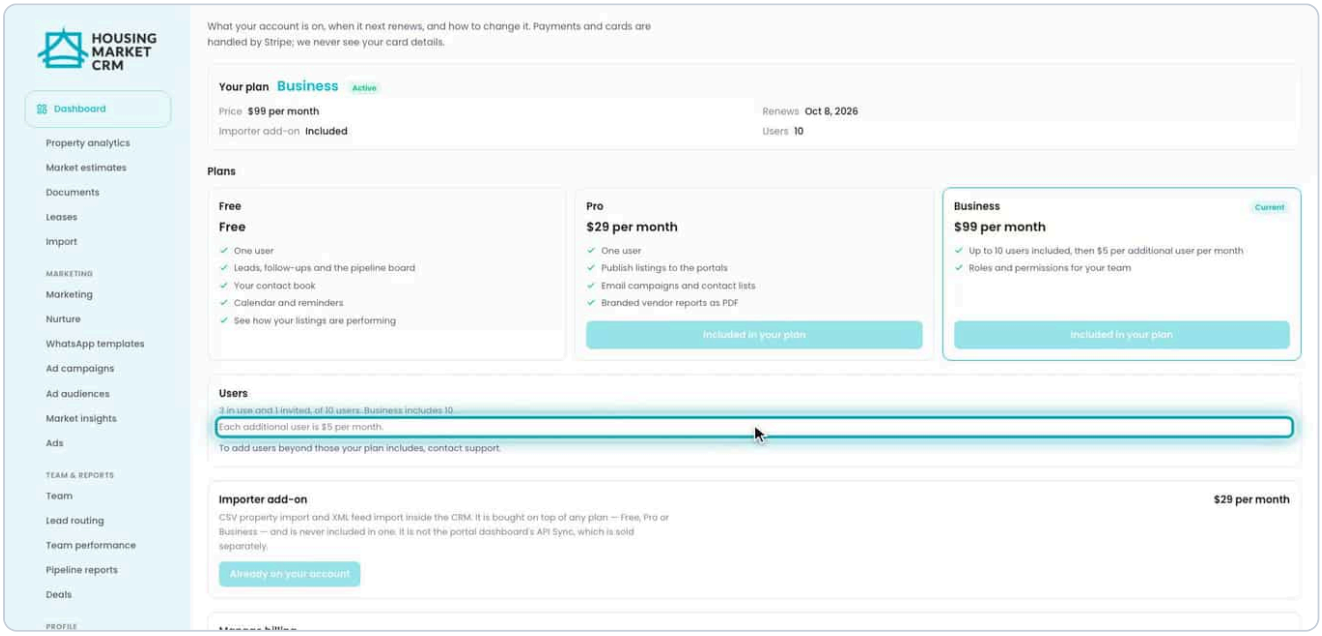
ภาพที่ 75.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

8 ใช้งาน เชิญแล้ว และซื้อไว้ — เห็นได้ในครั้งเดียว



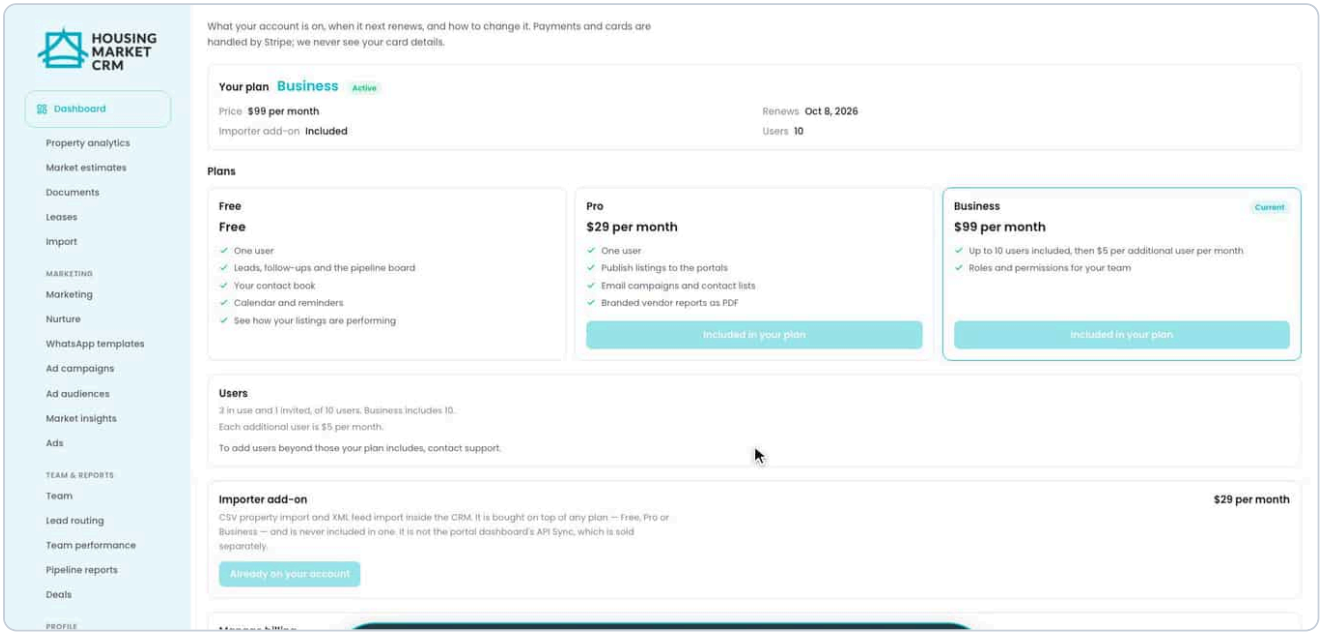
ภาพที่ 75.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

9 ผู้ใช้เพิ่มเติมแต่ละคน $5 ต่อเดือน



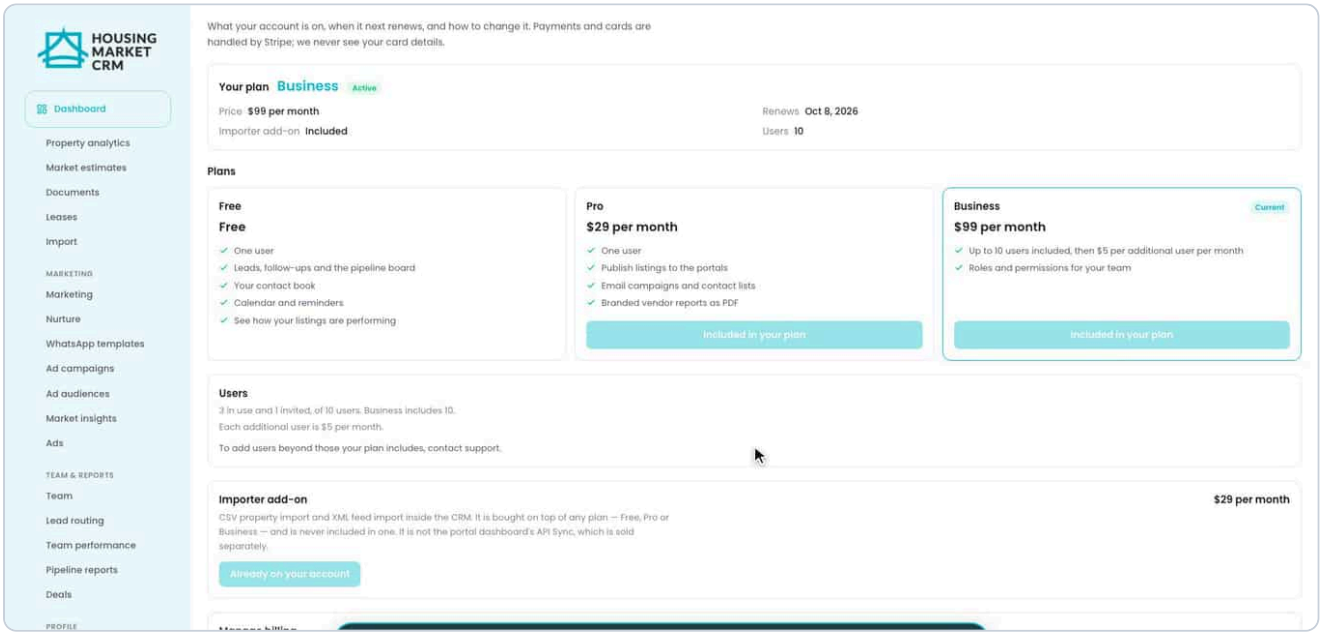
ภาพที่ 75.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

10 จำนวนผู้ใช้เป็นส่วนหนึ่งของการสมัครใช้งาน จึงต้องขอจากฝ่ายสนับสนุน ไม่ใช่เปลี่ยนที่นี่



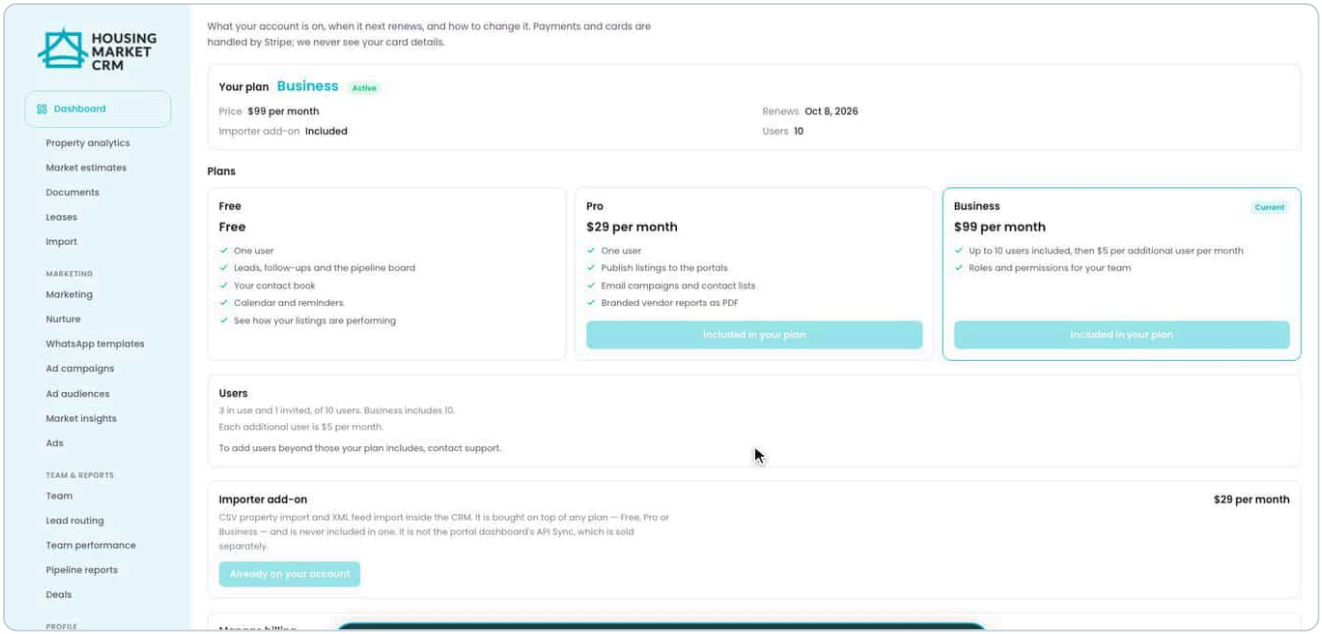
ภาพที่ 75.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

11 ลดผู้ใช้ก็ทำแบบเดียวกัน — และคืนเครดิตในใบแจ้งหนี้รอบถัดไป



ภาพที่ 75.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

12 ในแพ็กเกจฟรีและ Pro การ์ดนี้จะเสนออัปเกรดเป็นธุรกิจแทน



ภาพที่ 75.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

ควรรู้

หมายเหตุ ได้ ในแพ็กเกจ Business รวมผู้ใช้สูงสุด 10 คน จากนั้นคนละ 5 USD ต่อเดือนสำหรับผู้ใช้ที่เพิ่ม พร้อมบทบาทผู้ดูแล ผู้จัดการ และนายหน้า กฎการกระจายงาน และมุมมองเดียวที่เห็นบอร์ดของนายหน้าทุกคน

ศูนย์ช่วยเหลือ: สมาชิกหลายคนในทีมใช้ CRM ได้ไหม

ส่วนที่ 11

แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน

76 เลือกแพ็กเกจ

77 อัปเกรดแพ็กเกจของคุณ

78 อัปเดตรายละเอียดการเรียกเก็บเงิน

79 แนะนำนายหน้า

76 บทที่ 76

เลือกแพ็กเกจ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้าและผู้จัดการสำนักงาน | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

CRM หลักใช้ฟรีและจะฟรีต่อไป แพ็กเกจแบบชำระเงินสองแพ็กเกจเพิ่มส่วนที่ทำงานออกไปนอก CRM

มีสามแพ็กเกจ แพ็กเกจฟรีคือ CRM หลักทั้งหมด ไม่ต้องใช้บัตร และไม่ใช่ช่วงทดลองที่หมดอายุ ประกอบด้วยกล่องข้อความและไทม์ไลน์ของผู้ติดต่อ บอร์ดลูกค้าเป้าหมาย ข้อมูลผู้ติดต่อพร้อมการตรวจหาและรวมรายการซ้ำ ประวัติการเข้าชมประกาศของลูกค้าเป้าหมาย ปฏิทินและการติดตามที่มีกำหนดวัน ศูนย์การแจ้งเตือน อสังหาริมทรัพย์ที่เก็บไว้ใน CRM เอง ตัวเลขรายวันของประกาศของคุณและแหล่งที่มาของผู้ชม คำแนะนำจาก Housing Market Insights สำหรับประกาศที่ได้ผลต่ำกว่าที่ควร คลังเอกสาร รวมถึงรีวิว ตราการยืนยันตัวตน และการวิเคราะห์โปรไฟล์ของคุณ แพ็กเกจนี้สำหรับผู้ใช้ 1 คน และไม่จำกัดจำนวนลูกค้าเป้าหมายและผู้ติดต่อ

Pro ราคา 29 USD ต่อเดือน สำหรับผู้ใช้ 1 คน และเพิ่มเครื่องมือที่ทำงานแทนคุณ ได้แก่ การให้คะแนนลูกค้าเป้าหมาย การจับคู่ย้อนกลับ ลำดับการติดตามและอีเมลดูแลลีด ผู้ช่วยเขียนรายละเอียดประกาศด้วย AI การจองนัดชมออนไลน์พร้อมคำเชิญในปฏิทิน การเผยแพร่อสังหาริมทรัพย์ขึ้นพอร์ทัล แคมเปญอีเมลพร้อมตัวเลขของแต่ละแคมเปญ รายชื่อผู้ติดต่อที่อัปโหลดพร้อมบันทึกความยินยอม รายงานถึงเจ้าของทรัพย์ในนามแบรนด์ของคุณ รายงานไปป์ไลน์ แคมเปญและกลุ่มเป้าหมายของ Housing Market Ads เทมเพลต WhatsApp การสแกนนามบัตร สัญญาที่ลงนามบนหน้าจอ และบันทึกสัญญาเช่า

Business ราคา 99 USD ต่อเดือน และเปลี่ยน CRM ให้เป็นระบบสำหรับทีม ได้แก่ ผู้ใช้สูงสุด 10 คนรวมอยู่ในแพ็กเกจ จากนั้น 5 USD ต่อผู้ใช้เพิ่มเติมหนึ่งคนต่อเดือน บทบาทผู้ดูแลระบบ ผู้จัดการ และนายหน้า พร้อมระดับสิทธิ์ภายในบทบาทผู้จัดการ กฎการมอบหมายลูกค้าเป้าหมาย ตารางอันดับและรายงานผลงานของทีม บันทึกการตรวจสอบ การติดตามค่าคอมมิชชันและดีลพร้อมการคาดการณ์ไปป์ไลน์ รายงานประมาณการราคาตลาดพร้อม PDF ในนามแบรนด์ของคุณ พอร์ทัลลูกค้าพร้อมอีเมลรายสัปดาห์ถึงผู้ขายแต่ละราย API แบบเปิดและเว็บฮุก และอีเมลรายสัปดาห์ถึงเจ้าของบัญชี

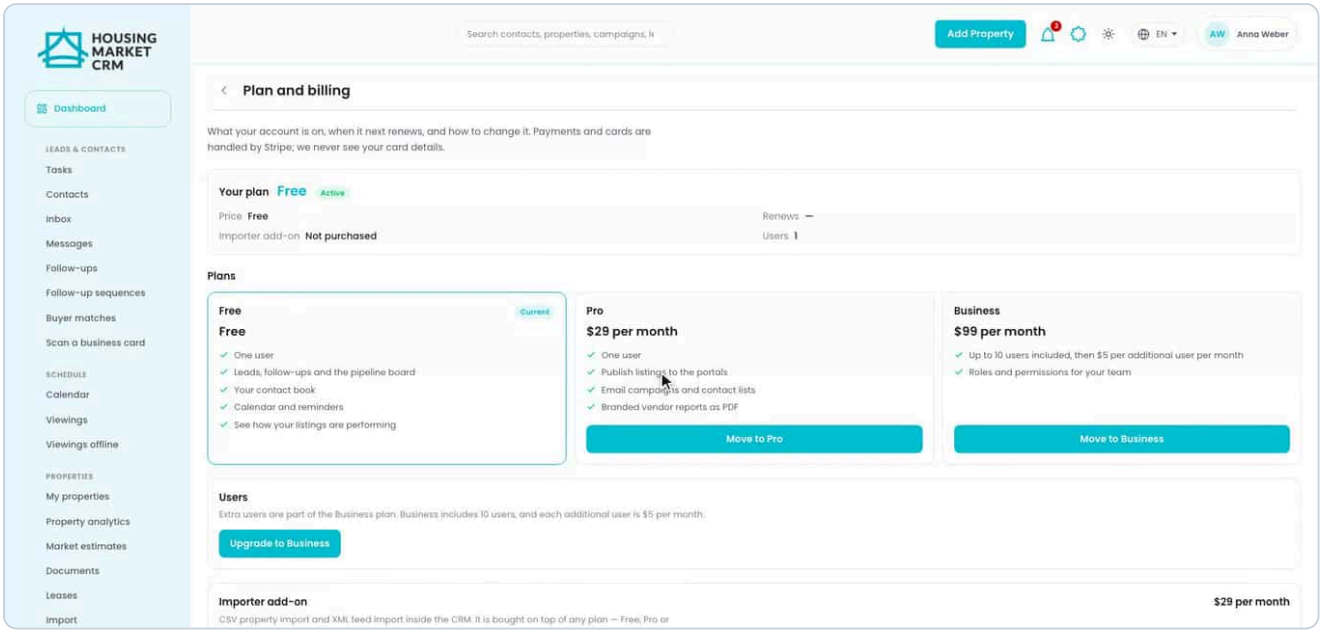
ทุกแพ็กเกจเรียกเก็บเงินรายเดือน และไม่มีข้อผูกพันรายปี การนำเข้าจากไฟล์ฟรีในทุกแพ็กเกจ รวมถึงแพ็กเกจฟรี ทั้งอสังหาริมทรัพย์ รายชื่อติดต่อ ลีด และดีล สูงสุด 5,000 แถวต่อไฟล์ ส่วนการอัปเดตประกาศของคุณให้ตรงกับฟีดโดยอัตโนมัติทุกวันเป็นการสมัครสมาชิกแบบชำระเงินแยกต่างหาก คือ XML API Sync

คุณเปลี่ยนแพ็กเกจได้ด้วยตนเอง โดยเข้าสู่ระบบ เปิด แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน แล้วเลือก เปลี่ยนเป็น Pro หรือ เปลี่ยนเป็น Business ดู "จะอัปเกรด เพิ่มผู้ใช้ หรือยกเลิกได้อย่างไร"

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **Housing Market CRM ใช้ฟรีไหม**

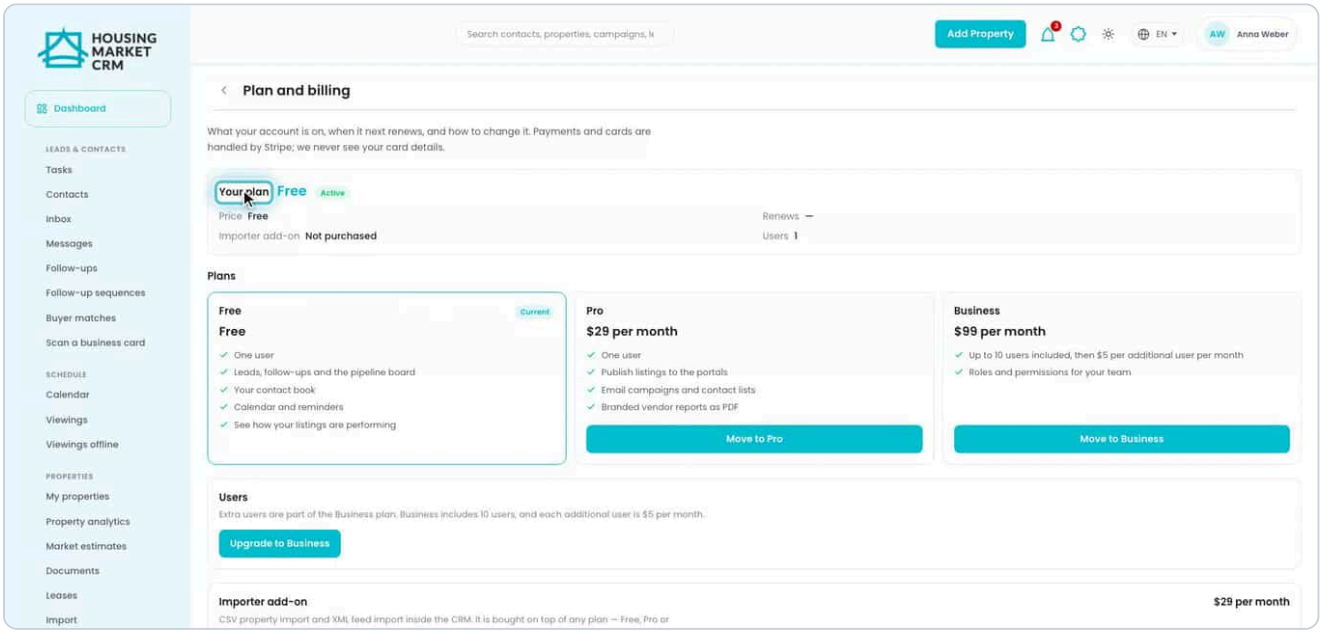
ทีละขั้นตอน

1 เปิด Plan and billing จาก Settings



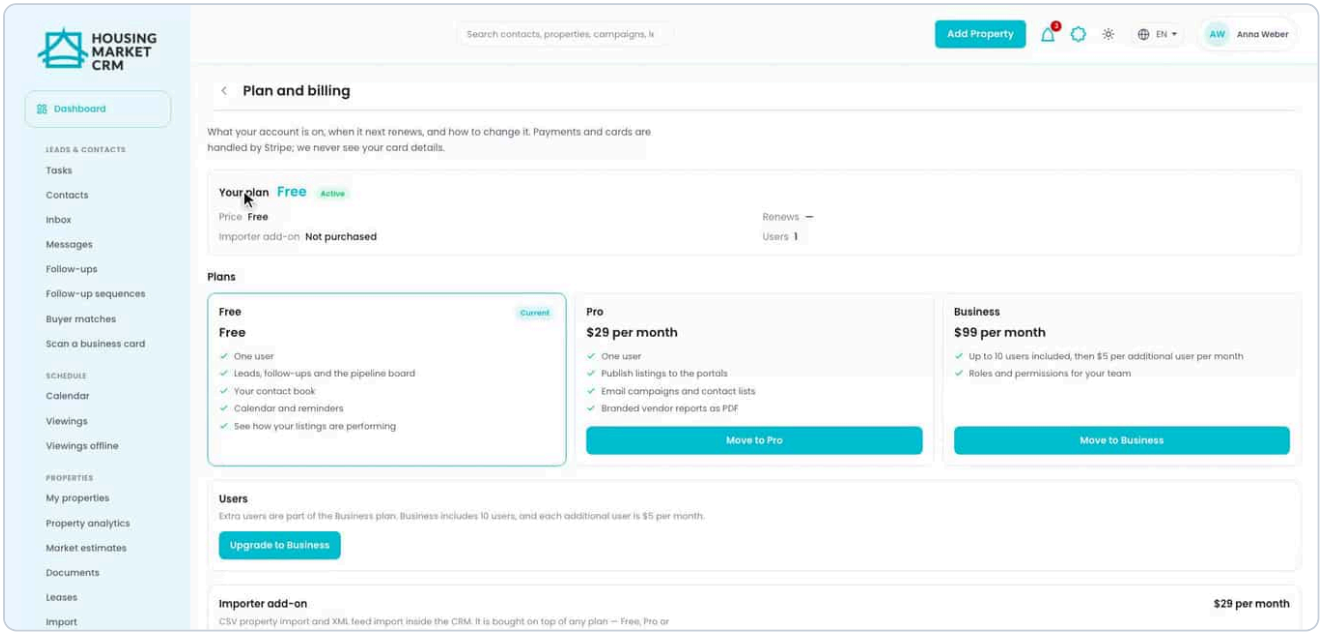
ภาพที่ 76.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 Your plan แสดงแพ็กเกจที่คุณใช้อยู่วันนี้



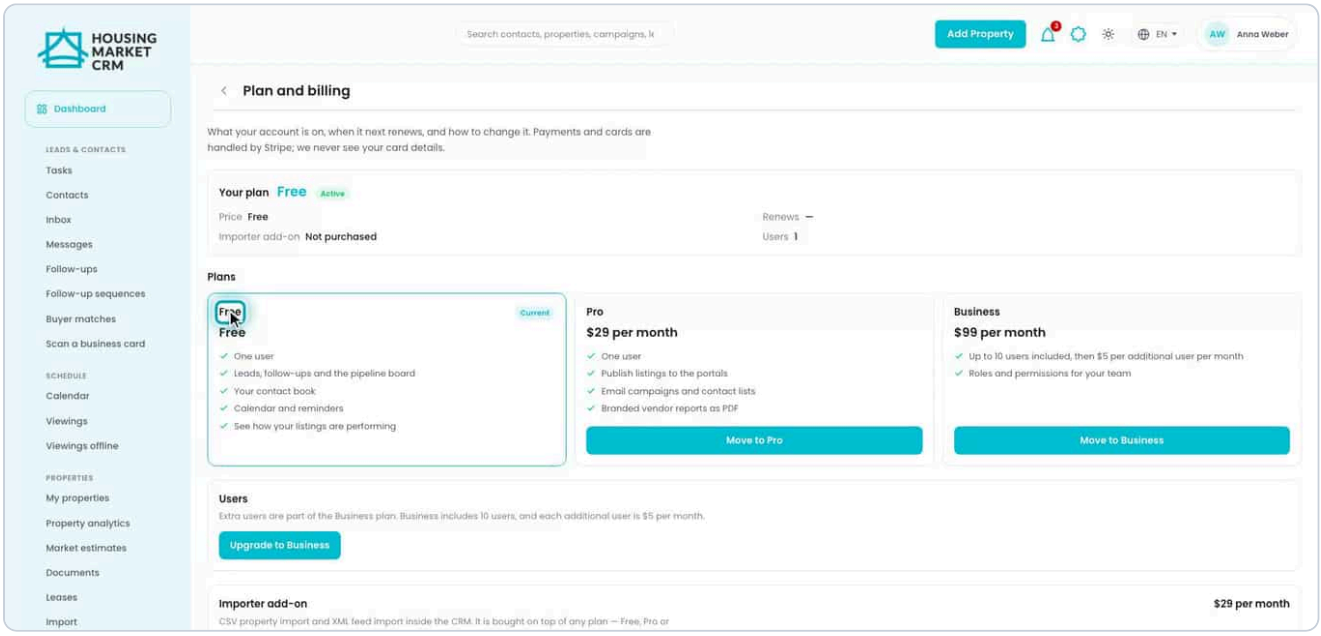
ภาพที่ 76.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 เปรียบเทียบทั้งสามแพ็กเกจแบบเทียบเคียงกัน



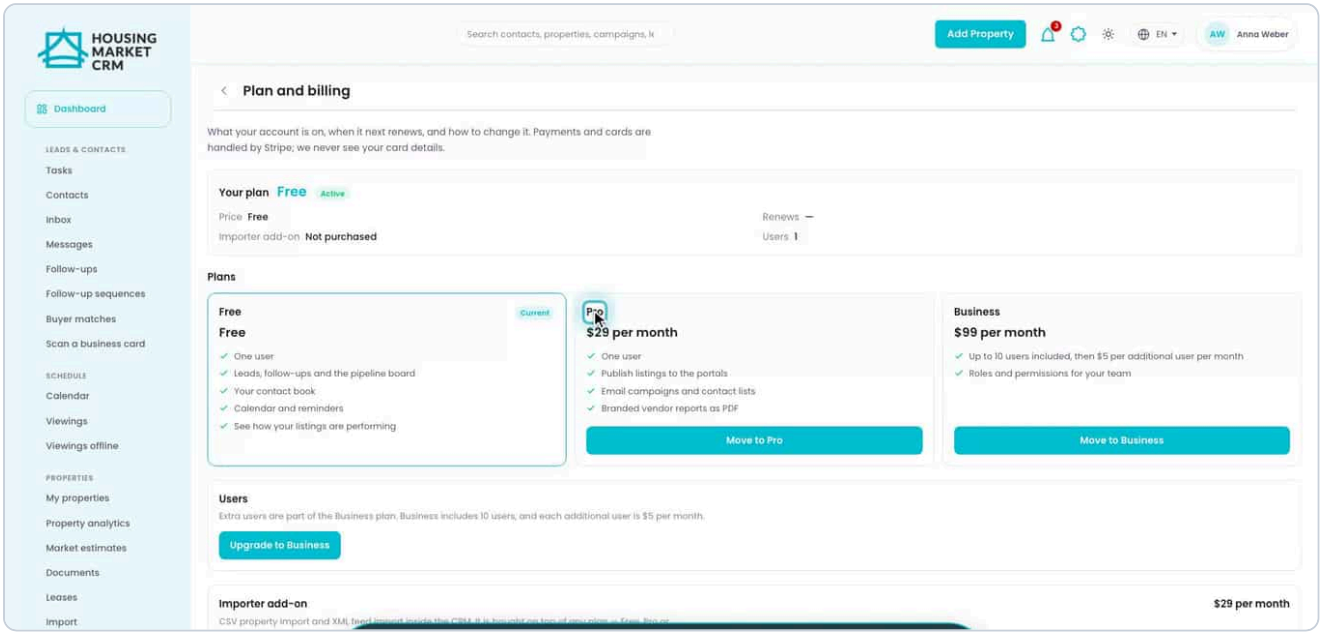
ภาพที่ 76.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 Free: ผู้ใช้หนึ่งคน ลูกค้าเป้าหมาย ไปป์ไลน์ ผู้ติดต่อ และปฏิทิน



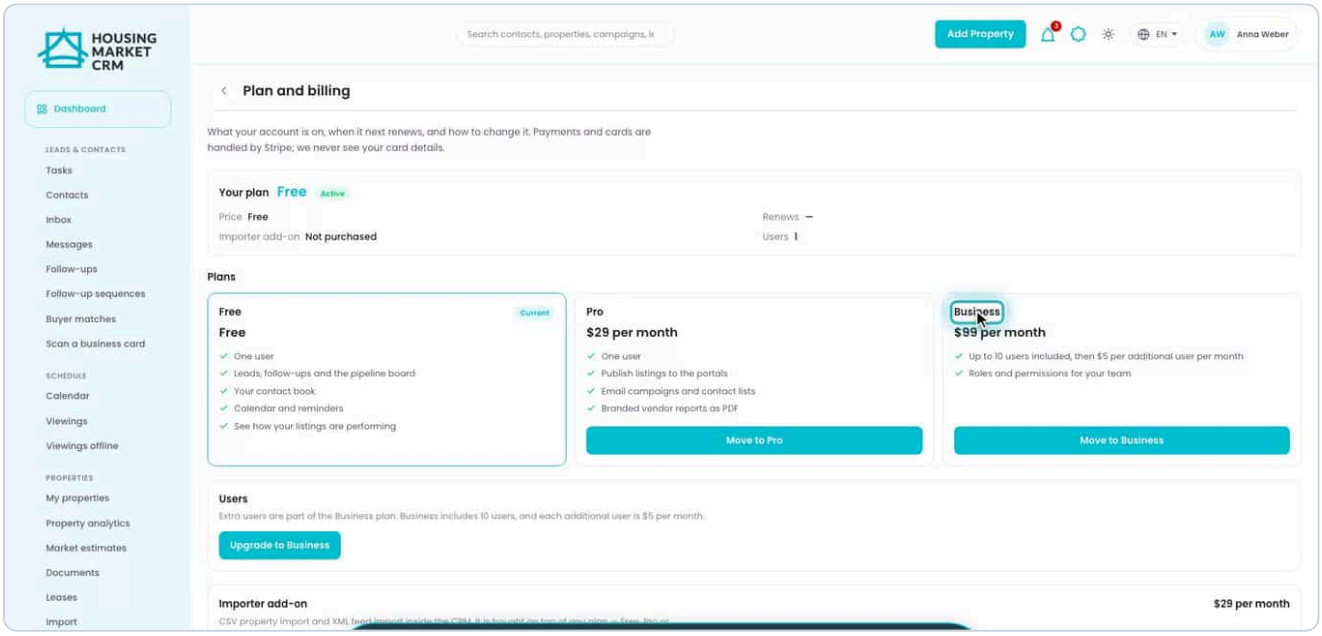
ภาพที่ 76.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 Pro $29 ต่อเดือน: เผยแพร่สู่พอร์ทัล แคมเปญ ให้คะแนนลูกค้าเป้าหมาย



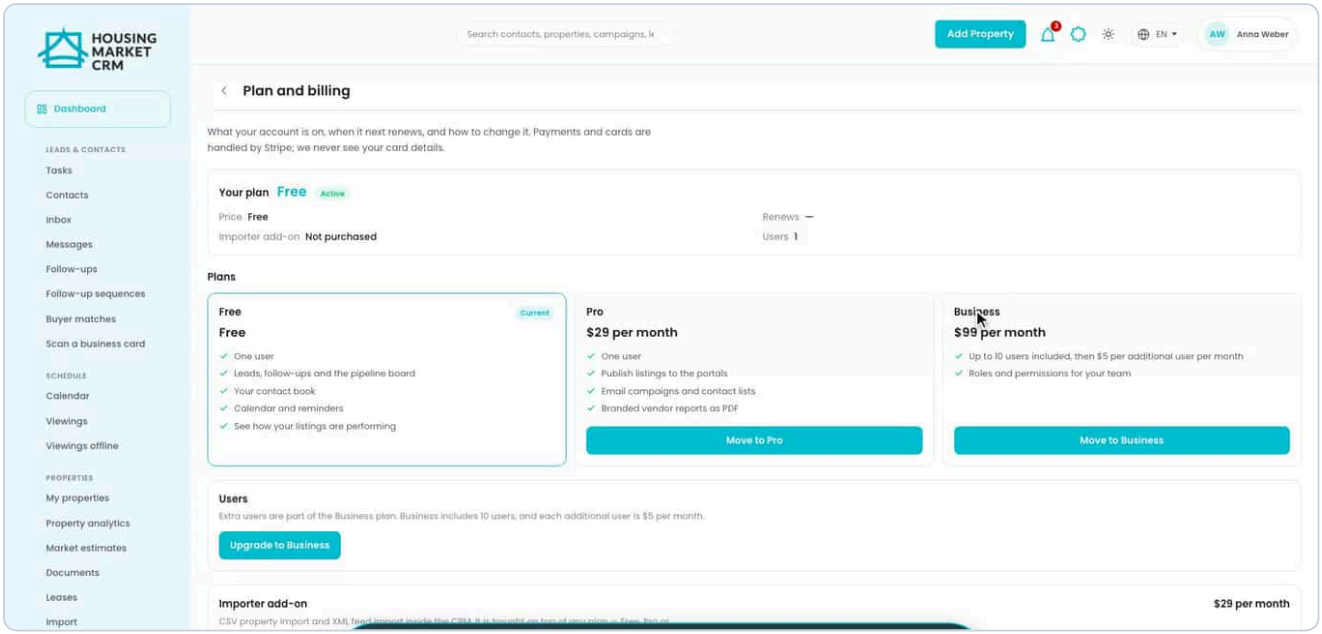
ภาพที่ 76.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 Business $99 ต่อเดือน: ผู้ใช้ 10 คน บทบาท การกระจาย รายงานทีม



ภาพที่ 76.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 ส่วนเสริม Importer ($29/เดือน) นำเข้าอสังหาริมทรัพย์จำนวนมาก



ภาพที่ 76.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

จะอัปเกรด เพิ่มผู้ใช้ หรือยกเลิกได้อย่างไร	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/how-do-i-upgrade-add-users-or-cancel

77 บทที่ 77

อัปเกรดแพ็กเกจของคุณ

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้าและผู้จัดการสำนักงาน | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ใน แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน: เลือก เปลี่ยนเป็น Pro หรือ เปลี่ยนเป็น ธุรกิจ เลือก เปลี่ยนจำนวนผู้ใช้ ในแพ็กเกจ Business และเลือก จัดการการเรียกเก็บเงิน เพื่อเปลี่ยนบัตรหรือยกเลิก

บนคอมพิวเตอร์ ให้เลือก ตั้งค่า (รูปเฟือง) ที่ด้านบนของหน้าจอ แล้วเลือก แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน มีเพียงเจ้าของบัญชีเท่านั้นที่ซื้อหรือเปลี่ยนแปลงสิ่งใดได้ เพื่อนร่วมงานในบัญชี Business จะเห็นว่าบัญชีเรียกเก็บเงินผ่านเจ้าของบัญชี

การเปลี่ยนเป็น Pro หรือ Business

ใต้ แพ็กเกจ ให้เลือก เปลี่ยนเป็น Pro (29 USD ต่อเดือน) หรือ เปลี่ยนเป็น ธุรกิจ (99 USD ต่อเดือน) แล้วชำระเงินในหน้าชำระเงินที่ปลอดภัย จากนั้นคุณจะกลับมาที่ แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน ซึ่งแสดงแพ็กเกจใหม่ของคุณ ราคาเป็นดอลลาร์สหรัฐในทุกประเทศ

ผู้ใช้ในแพ็กเกจ Business

Business รวมผู้ใช้สูงสุด 10 คน หากต้องการเพิ่ม ให้เลือก เปลี่ยนจำนวนผู้ใช้ แล้วกำหนดจำนวนทั้งหมด ผู้ใช้เพิ่มเติมแต่ละคนคิด 5 USD ต่อเดือน โดยเรียกเก็บหรือคืนเป็นเครดิตตามสัดส่วนในใบแจ้งหนี้ถัดไป คุณลดจำนวนให้ต่ำกว่าผู้ใช้ที่มีอยู่รวมกับผู้ที่คุณเชิญไว้ไม่ได้ การ์ดนี้มีอยู่ในทุกแพ็กเกจ ไม่ใช่เฉพาะ Business ในแพ็กเกจฟรีและ Pro การ์ดจะอธิบายว่าผู้ใช้เพิ่มเติมมาพร้อมแพ็กเกจ Business และเสนอการอัปเกรดนั้นแทนปุ่มที่กดแล้วทำงานไม่ได้

ในกรณีที่บัญชีของคุณเปลี่ยนแปลงทางออนไลน์เองไม่ได้ การ์ดจะบอกตามนั้นและขอให้คุณติดต่อฝ่ายสนับสนุน แทนการวาดปุ่มที่กดแล้วล้มเหลว และการกำหนดตัวเลขนี้เป็นเพียงเรื่องของจำนวนผู้ใช้ที่คุณชำระเงิน ส่วนตัวบุคคลจะเข้าร่วมด้วยคำเชิญทางอีเมลจากหน้า ทีม เท่านั้น ไม่ใช่การพิมพ์ชื่อลงที่นี่

การนำเข้าจากไฟล์

การนำเข้าจากไฟล์ฟรีในทุกแพ็กเกจ จึงไม่มีอะไรต้องซื้อสำหรับเรื่องนี้ที่นี่ บัญชีที่มีส่วนเสริม Importer อยู่แล้วยังคงใช้ได้เหมือนเดิม

การเปลี่ยนบัตร ใบแจ้งหนี้ และการยกเลิก

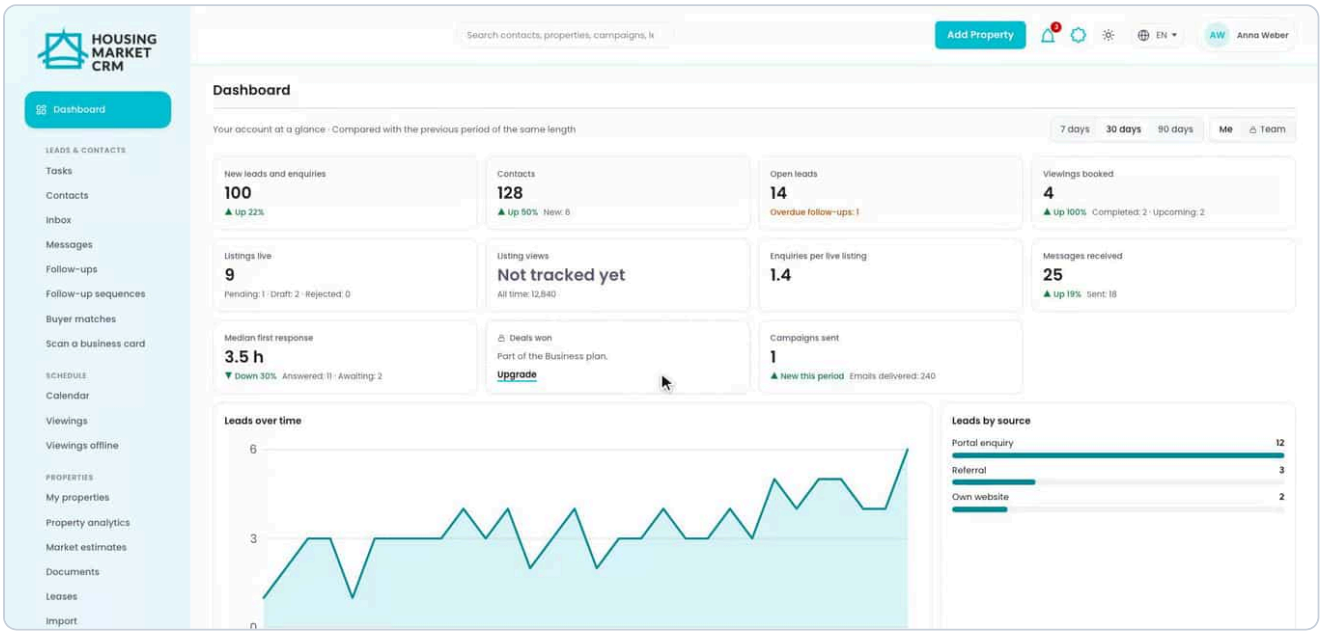
เลือก จัดการการเรียกเก็บเงิน ระบบจะเปิดหน้าการเรียกเก็บเงินที่ปลอดภัย ซึ่งคุณเปลี่ยนแพ็กเกจ อัปเดตบัตร ดาวน์โหลดใบแจ้งหนี้ หรือยกเลิกได้ แล้วพาคุณกลับมา เมื่อแพ็กเกจแบบชำระเงินสิ้นสุด บัญชีจะกลับไปใช้แพ็กเกจฟรี ไม่มีสิ่งใดถูกลบ และ CRM หลักยังทำงานต่อไป การยกเลิก Importer จะปิดเฉพาะ Importer เท่านั้น

หาก จัดการการเรียกเก็บเงิน เปิดไม่ได้ CRM จะบอกเหตุผลแทนการล้มเหลวเฉย ๆ โดยระบุว่าการจัดการการเรียกเก็บเงินไม่พร้อมใช้งานชั่วคราว แผนและข้อมูลของคุณไม่ได้รับผลกระทบ และขอให้คุณติดต่อฝ่ายสนับสนุนเพื่อให้เราดำเนินการเปลี่ยนแปลงให้ ประโยคนั้นหมายความว่าผู้ให้บริการชำระเงินปฏิเสธคำขอเพราะลักษณะการตั้งค่าของบัญชี การกดปุ่มซ้ำจึงไม่ช่วย และระหว่างนั้นไม่มีการเรียกเก็บเงิน ไม่มีการยกเลิก และไม่มีอะไรถูกเปลี่ยนแปลง

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **จะอัปเกรด เพิ่มผู้ใช้ หรือยกเลิกได้อย่างไร**

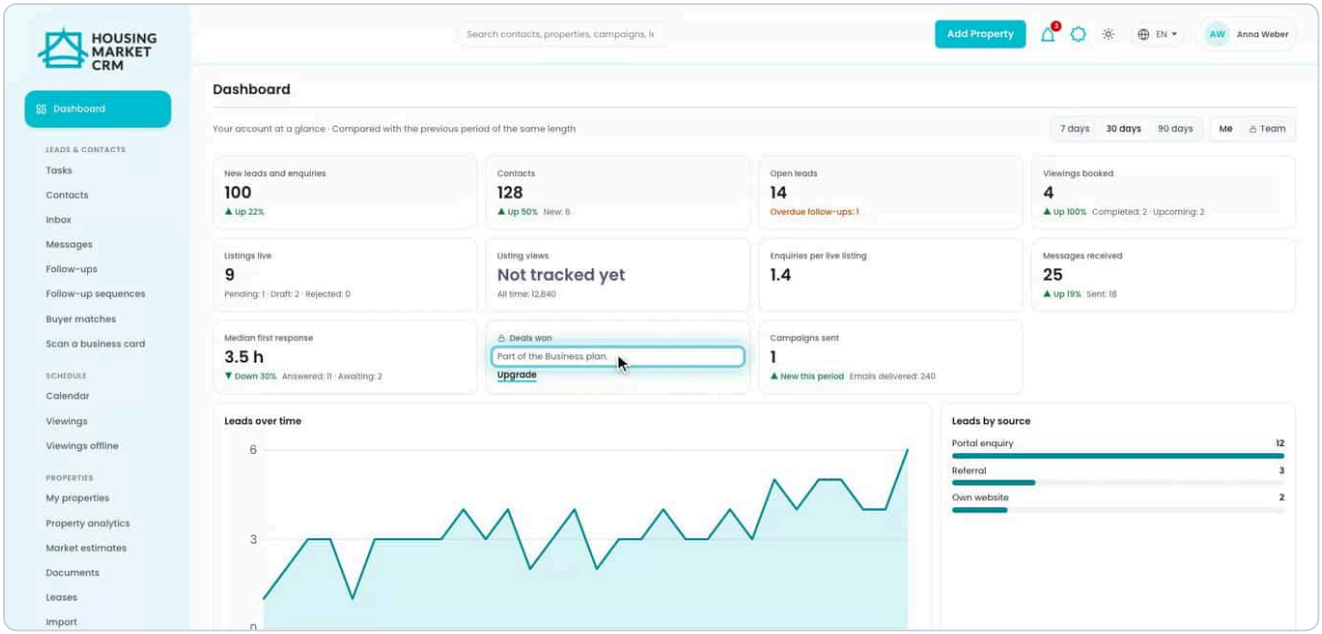
ทีละขั้นตอน

1 ฟีเจอร์ที่ถูกล็อกแสดงแพ็กเกจที่รองรับ



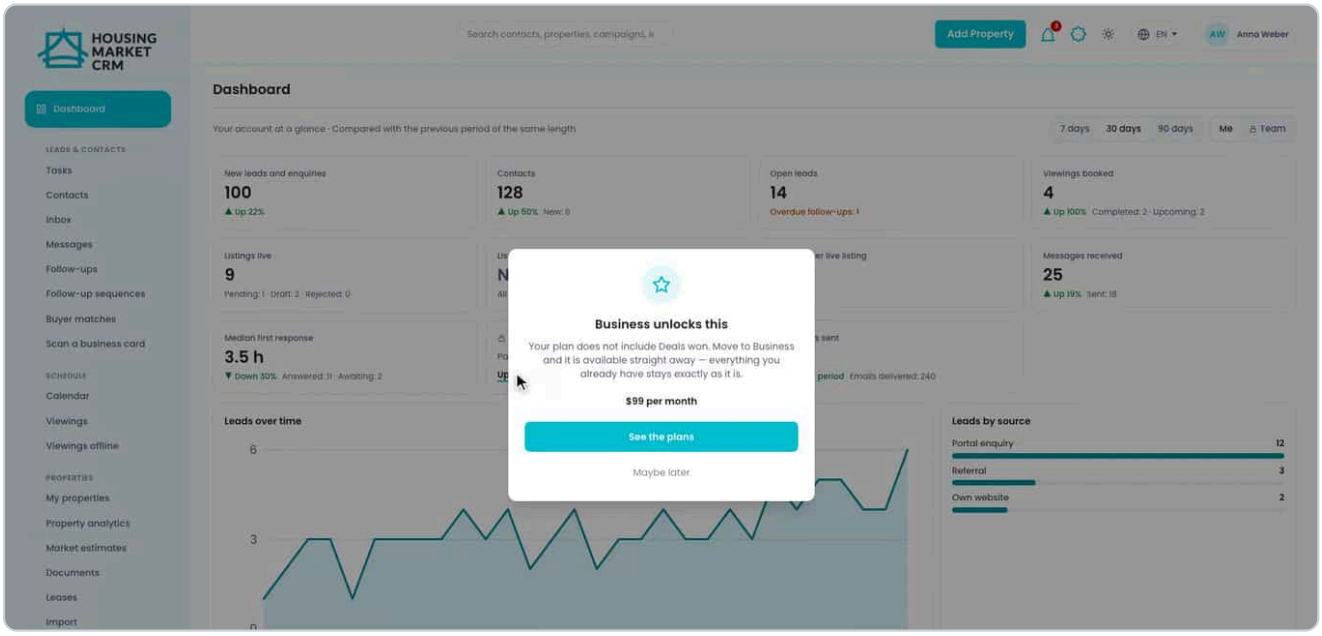
ภาพที่ 77.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 ที่นี่ Deals won อยู่ในแพ็กเกจ Business



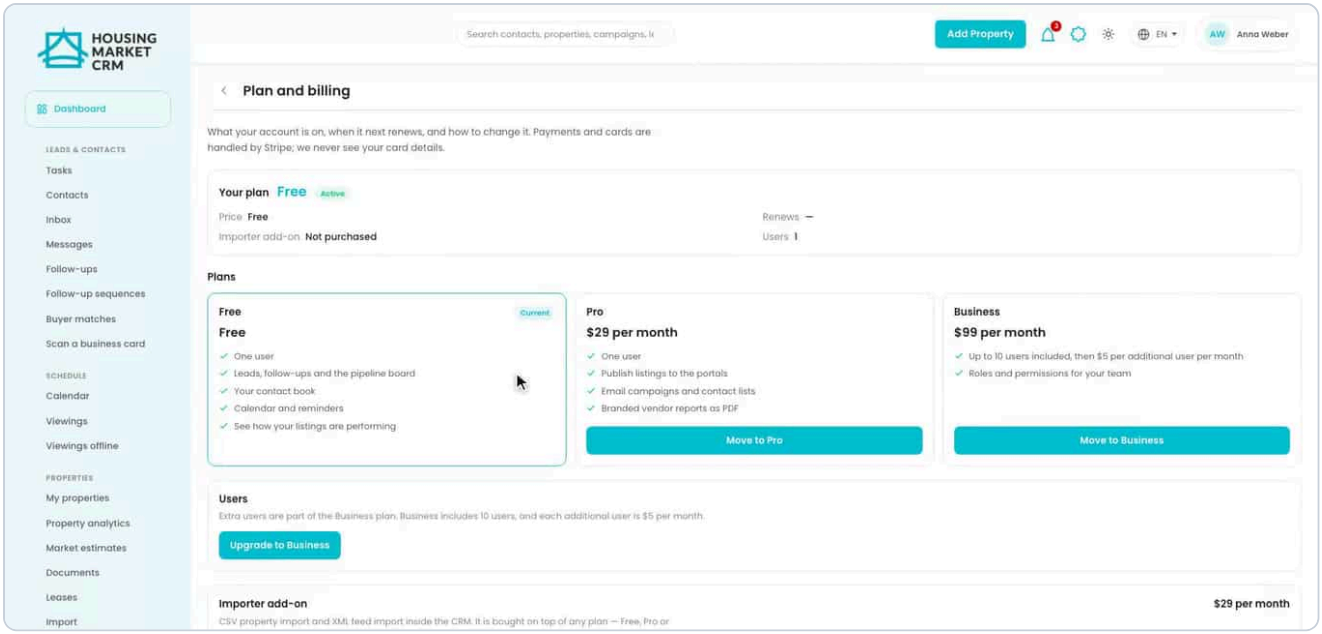
ภาพที่ 77.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 คลิก Upgrade



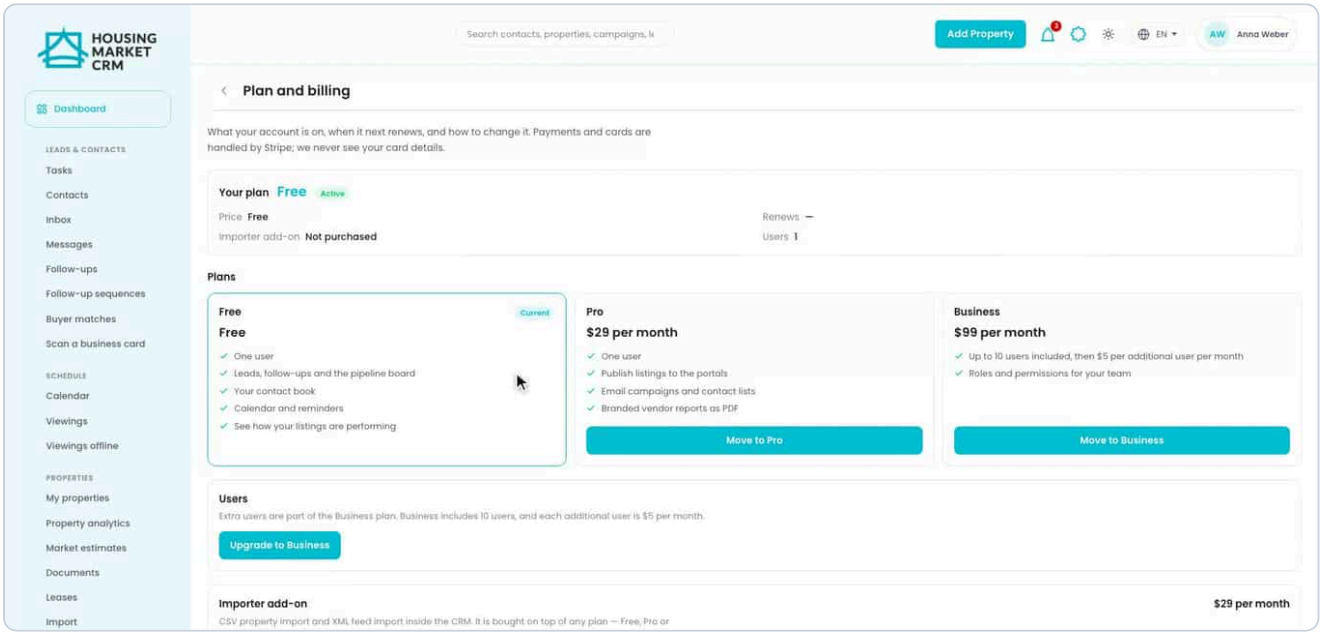
ภาพที่ 77.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 ข้อความแจ้งอธิบายสิ่งที่รวมอยู่ในแพ็กเกจ



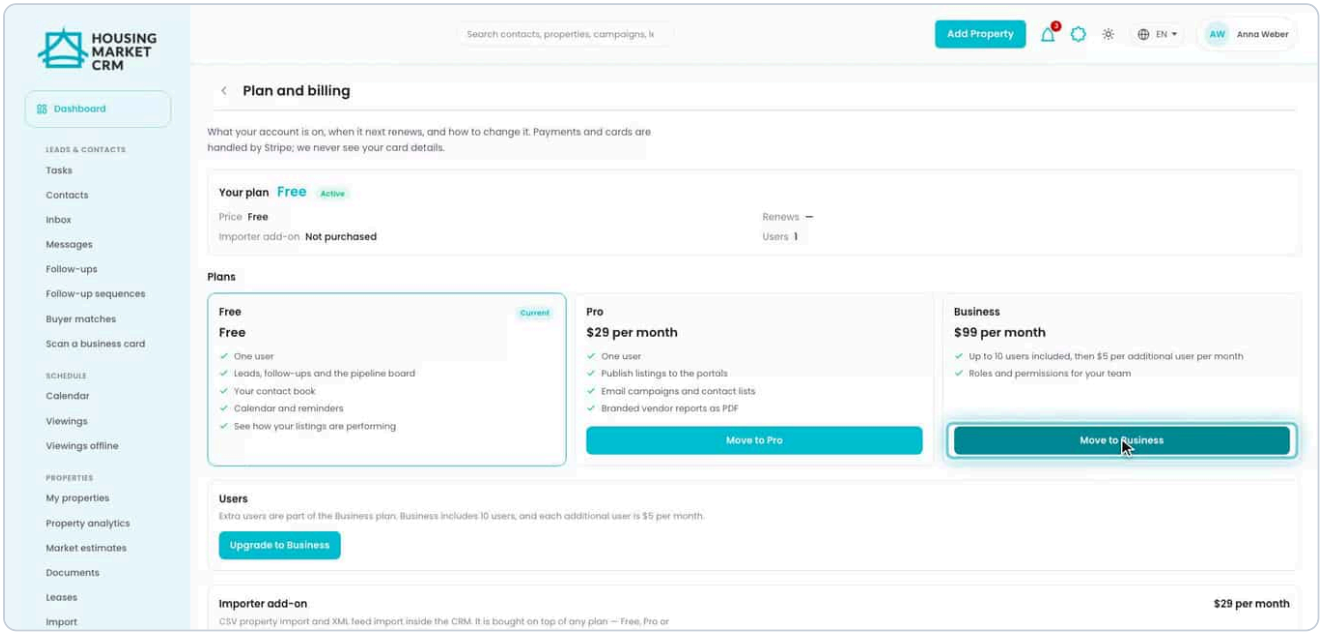
ภาพที่ 77.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 เปิด Plan and billing



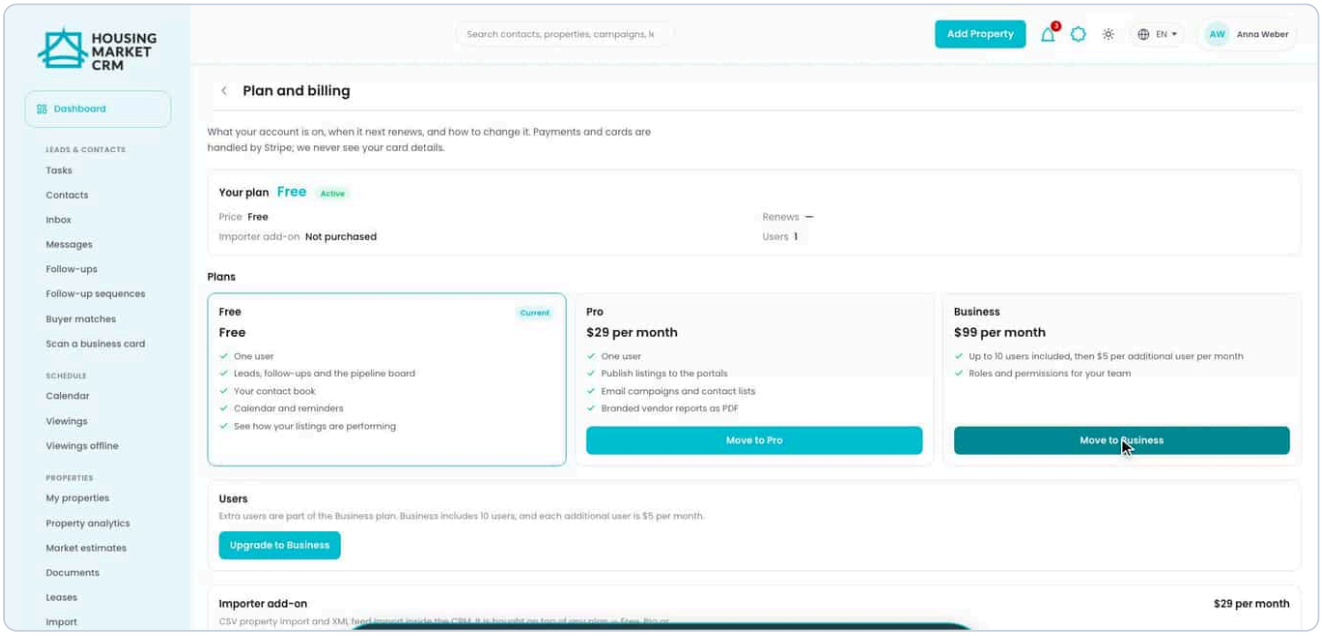
ภาพที่ 77.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 คลิก Move to Pro ($29/เดือน) หรือ Move to Business ($99/เดือน 10 ผู้ใช้)



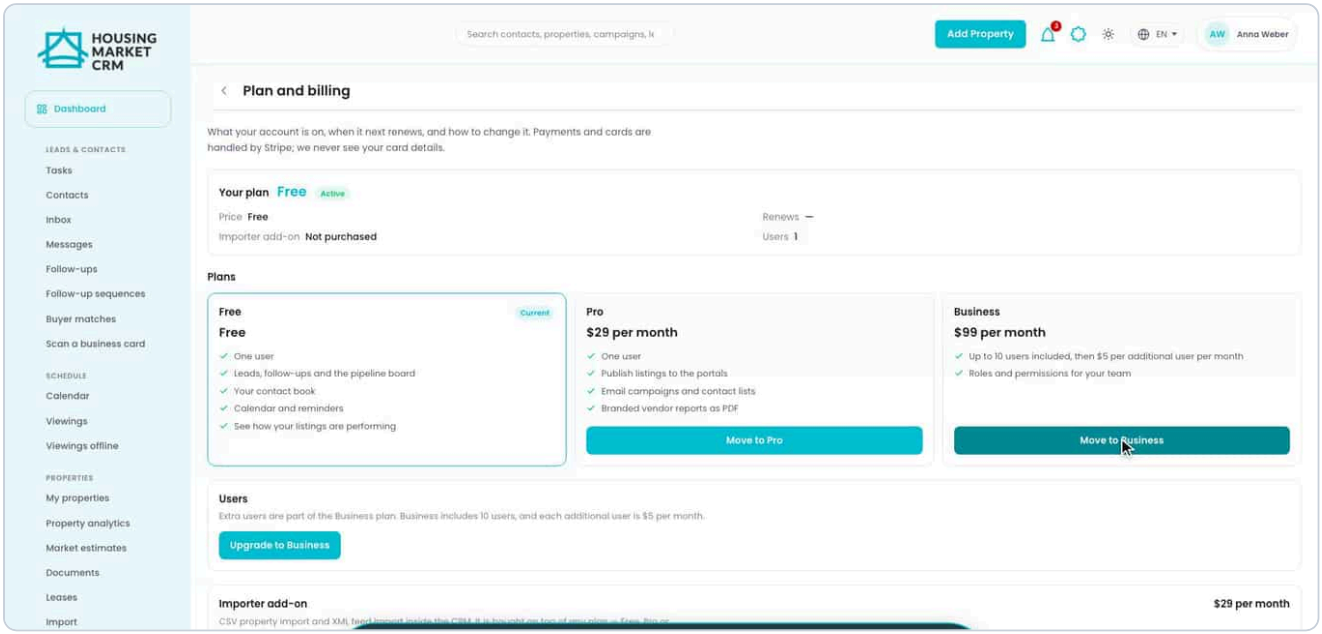
ภาพที่ 77.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 หน้าชำระเงินที่ปลอดภัยของ Stripe จะเปิดขึ้น — กรอกข้อมูลบัตรที่นั่น



ภาพที่ 77.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

8 กลับมาที่ CRM ฟีเจอร์ใหม่ปลดล็อกทันที



ภาพที่ 77.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

Housing Market CRM ใช้ฟรีไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/is-housing-market-crm-free

78 บทที่ 78

อัปเดตรายละเอียดการเรียกเก็บเงิน

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับผู้ดูแลระบบ | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ใน แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน: เลือก เปลี่ยนเป็น Pro หรือ เปลี่ยนเป็น ธุรกิจ เลือก เปลี่ยนจำนวนผู้ใช้ ในแพ็กเกจ Business และเลือก จัดการการเรียกเก็บเงิน เพื่อเปลี่ยนบัตรหรือยกเลิก

บนคอมพิวเตอร์ ให้เลือก ตั้งค่า (รูปเฟือง) ที่ด้านบนของหน้าจอ แล้วเลือก แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน มีเพียงเจ้าของบัญชีเท่านั้นที่ซื้อหรือเปลี่ยนแปลงสิ่งใดได้ เพื่อนร่วมงานในบัญชี Business จะเห็นว่าบัญชีเรียกเก็บเงินผ่านเจ้าของบัญชี

การเปลี่ยนเป็น Pro หรือ Business

ใต้ แพ็กเกจ ให้เลือก เปลี่ยนเป็น Pro (29 USD ต่อเดือน) หรือ เปลี่ยนเป็น ธุรกิจ (99 USD ต่อเดือน) แล้วชำระเงินในหน้าชำระเงินที่ปลอดภัย จากนั้นคุณจะกลับมาที่ แพ็กเกจและการเรียกเก็บเงิน ซึ่งแสดงแพ็กเกจใหม่ของคุณ ราคาเป็นดอลลาร์สหรัฐในทุกประเทศ

ผู้ใช้ในแพ็กเกจ Business

Business รวมผู้ใช้สูงสุด 10 คน หากต้องการเพิ่ม ให้เลือก เปลี่ยนจำนวนผู้ใช้ แล้วกำหนดจำนวนทั้งหมด ผู้ใช้เพิ่มเติมแต่ละคนคิด 5 USD ต่อเดือน โดยเรียกเก็บหรือคืนเป็นเครดิตตามสัดส่วนในใบแจ้งหนี้ถัดไป คุณลดจำนวนให้ต่ำกว่าผู้ใช้ที่มีอยู่รวมกับผู้ที่คุณเชิญไว้ไม่ได้ การ์ดนี้มีอยู่ในทุกแพ็กเกจ ไม่ใช่เฉพาะ Business ในแพ็กเกจฟรีและ Pro การ์ดจะอธิบายว่าผู้ใช้เพิ่มเติมมาพร้อมแพ็กเกจ Business และเสนอการอัปเกรดนั้นแทนปุ่มที่กดแล้วทำงานไม่ได้

ในกรณีที่บัญชีของคุณเปลี่ยนแปลงทางออนไลน์เองไม่ได้ การ์ดจะบอกตามนั้นและขอให้คุณติดต่อฝ่ายสนับสนุน แทนการวาดปุ่มที่กดแล้วล้มเหลว และการกำหนดตัวเลขนี้เป็นเพียงเรื่องของจำนวนผู้ใช้ที่คุณชำระเงิน ส่วนตัวบุคคลจะเข้าร่วมด้วยคำเชิญทางอีเมลจากหน้า ทีม เท่านั้น ไม่ใช่การพิมพ์ชื่อลงที่นี่

การนำเข้าจากไฟล์

การนำเข้าจากไฟล์ฟรีในทุกแพ็กเกจ จึงไม่มีอะไรต้องซื้อสำหรับเรื่องนี้ที่นี่ บัญชีที่มีส่วนเสริม Importer อยู่แล้วยังคงใช้ได้เหมือนเดิม

การเปลี่ยนบัตร ใบแจ้งหนี้ และการยกเลิก

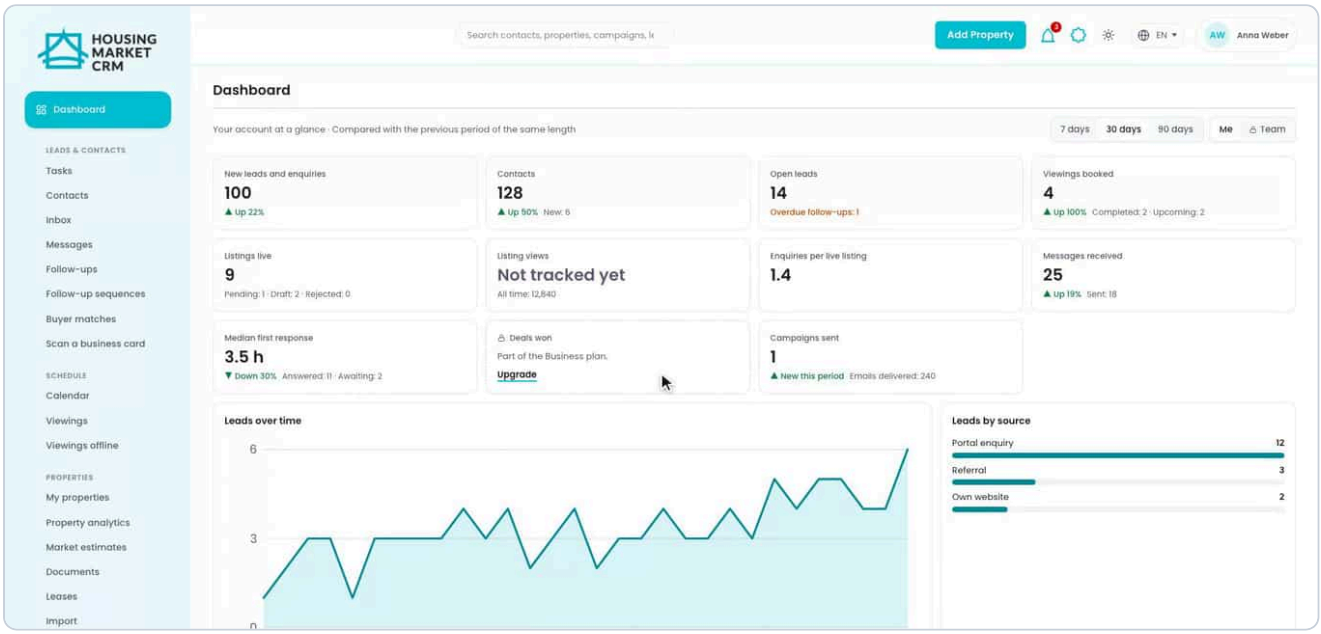
เลือก จัดการการเรียกเก็บเงิน ระบบจะเปิดหน้าการเรียกเก็บเงินที่ปลอดภัย ซึ่งคุณเปลี่ยนแพ็กเกจ อัปเดตบัตร ดาวน์โหลดใบแจ้งหนี้ หรือยกเลิกได้ แล้วพาคุณกลับมา เมื่อแพ็กเกจแบบชำระเงินสิ้นสุด บัญชีจะกลับไปใช้แพ็กเกจฟรี ไม่มีสิ่งใดถูกลบ และ CRM หลักยังทำงานต่อไป การยกเลิก Importer จะปิดเฉพาะ Importer เท่านั้น

หาก จัดการการเรียกเก็บเงิน เปิดไม่ได้ CRM จะบอกเหตุผลแทนการล้มเหลวเฉย ๆ โดยระบุว่าการจัดการการเรียกเก็บเงินไม่พร้อมใช้งานชั่วคราว แผนและข้อมูลของคุณไม่ได้รับผลกระทบ และขอให้คุณติดต่อฝ่ายสนับสนุนเพื่อให้เราดำเนินการเปลี่ยนแปลงให้ ประโยคนั้นหมายความว่าผู้ให้บริการชำระเงินปฏิเสธคำขอเพราะลักษณะการตั้งค่าของบัญชี การกดปุ่มซ้ำจึงไม่ช่วย และระหว่างนั้นไม่มีการเรียกเก็บเงิน ไม่มีการยกเลิก และไม่มีอะไรถูกเปลี่ยนแปลง

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **จะอัปเกรด เพิ่มผู้ใช้ หรือยกเลิกได้อย่างไร**

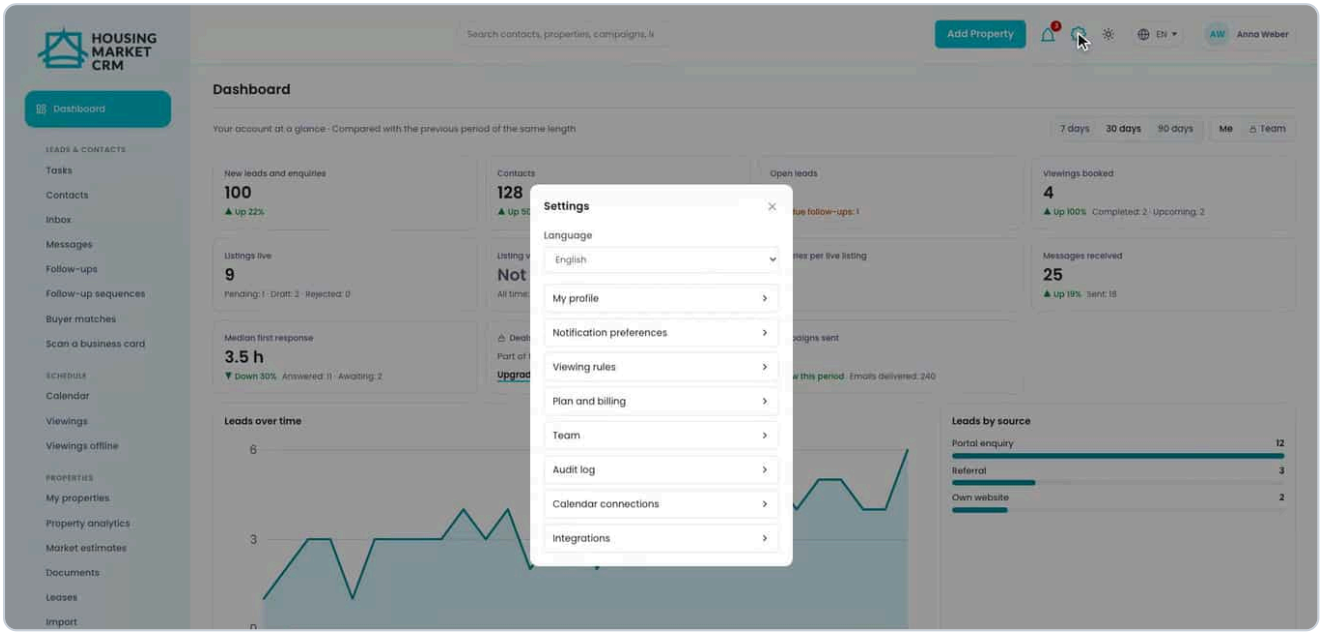
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



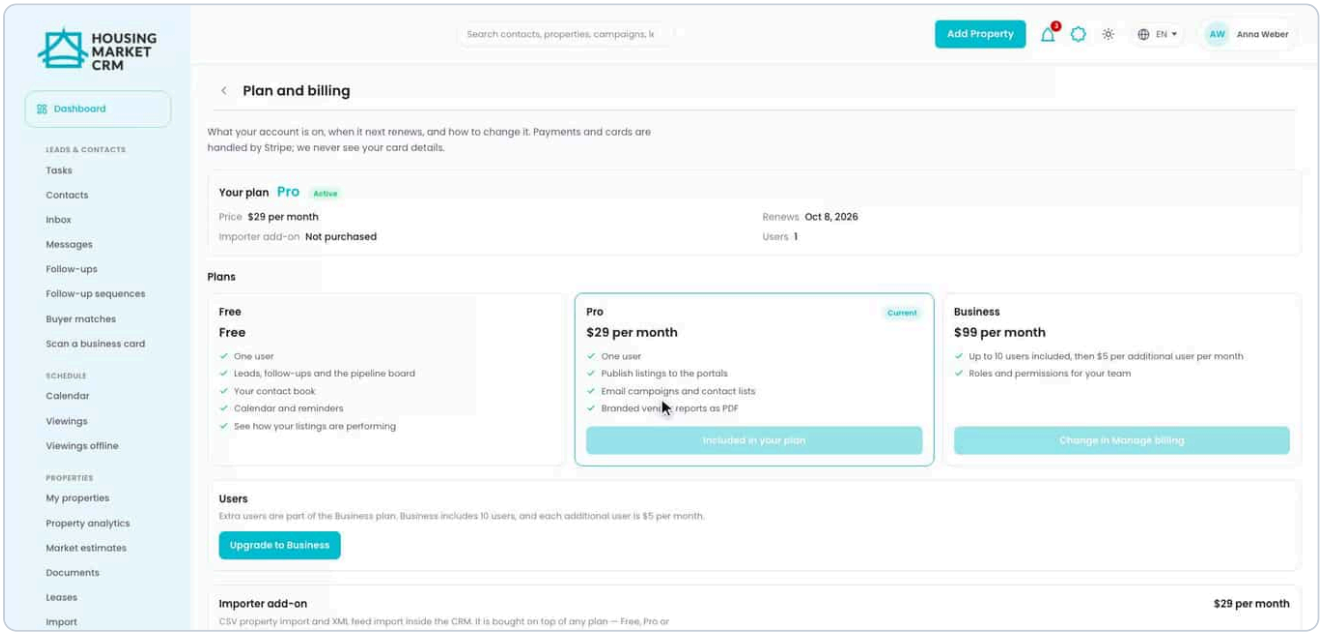
ภาพที่ 78.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

2 คลิกไอคอน Settings (การตั้งค่า) ด้านบน



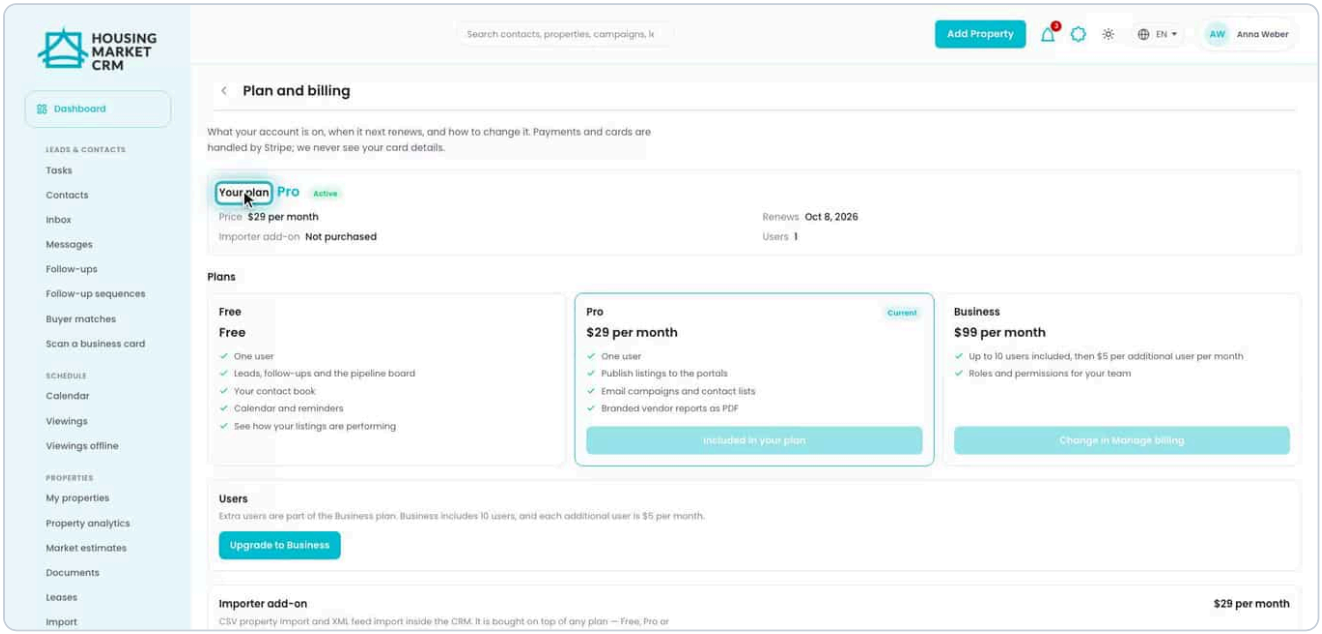
ภาพที่ 78.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

3 เลือก Plan and billing (แผนและการเรียกเก็บเงิน)



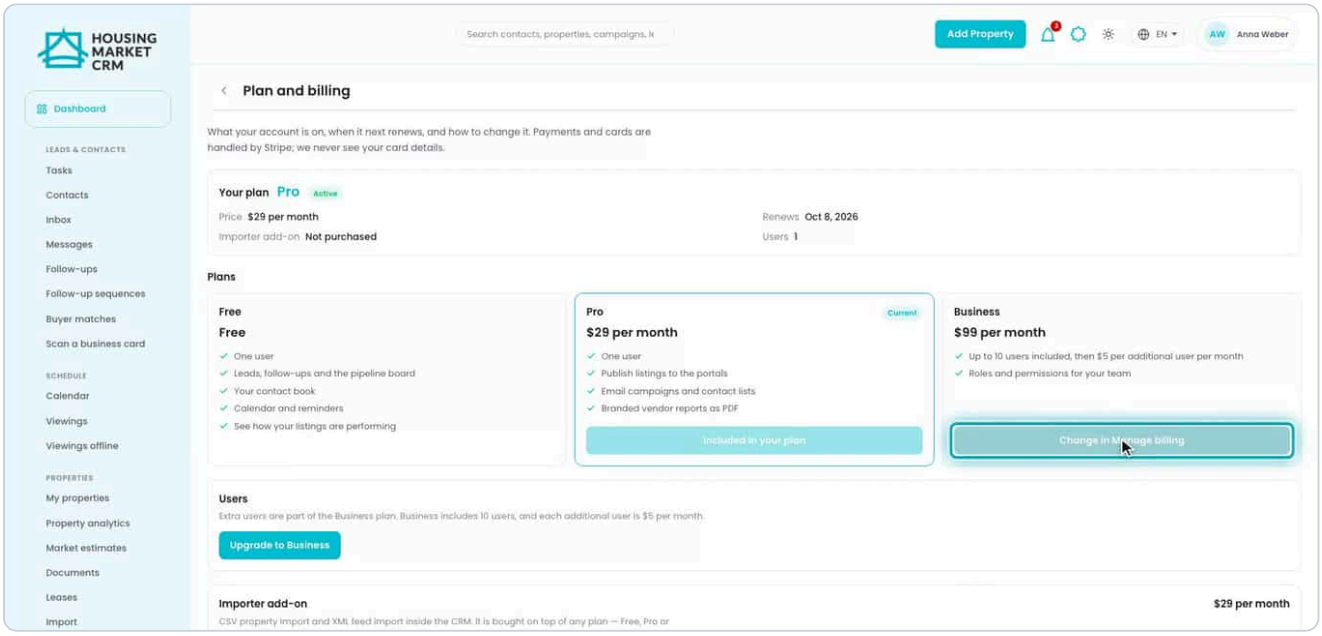
ภาพที่ 78.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

4 Your plan แสดงแพ็กเกจ วันที่ต่ออายุ และส่วนเสริม



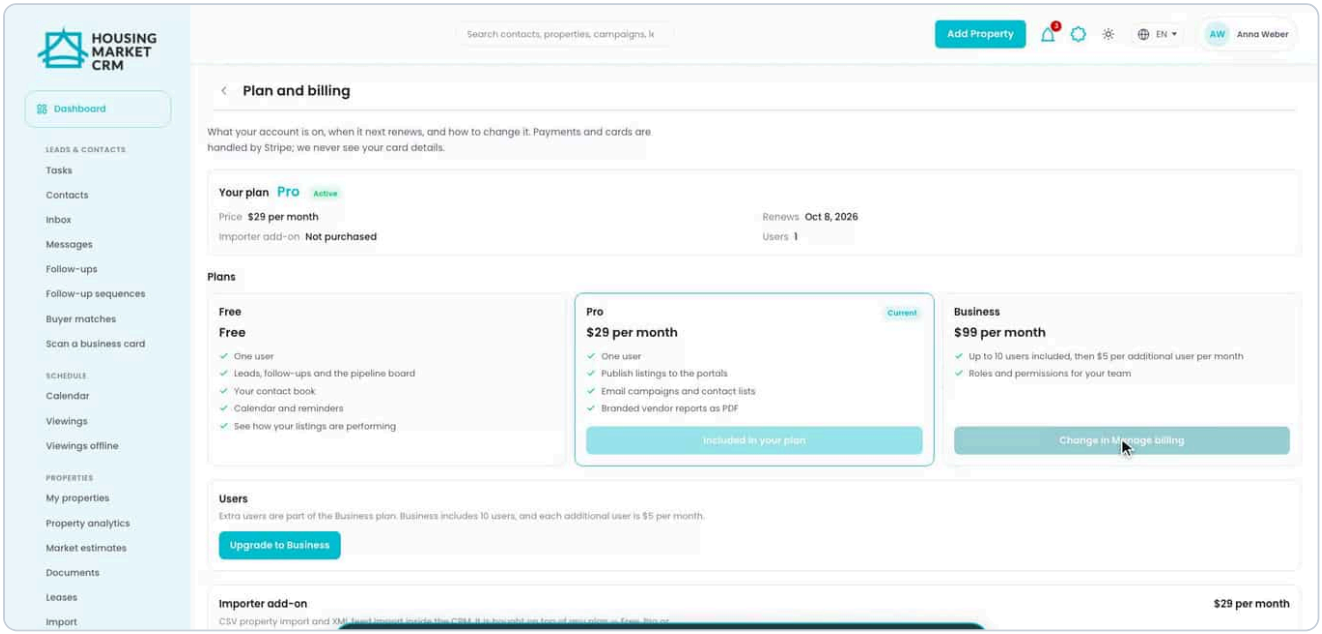
ภาพที่ 78.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

5 คลิก Manage billing



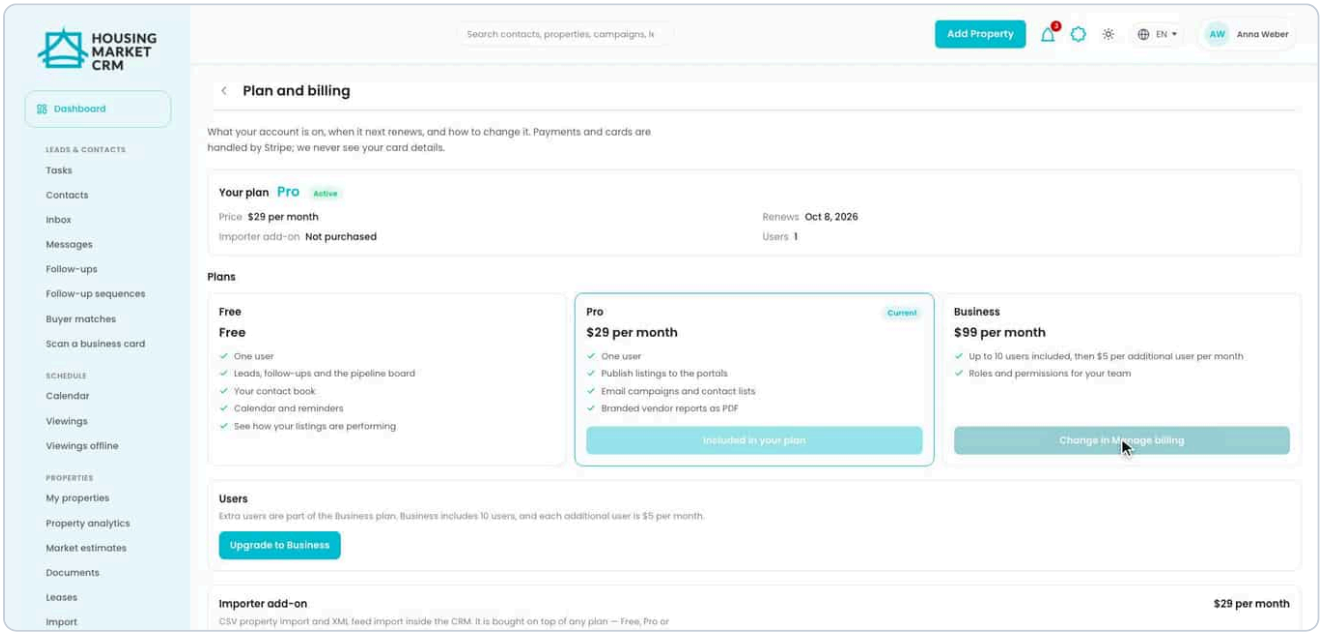
ภาพที่ 78.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

6 หน้าที่ปลอดภัยของ Stripe จะเปิดขึ้น: เปลี่ยนบัตร รายละเอียด หรือดาวน์โหลดใบแจ้งหนี้



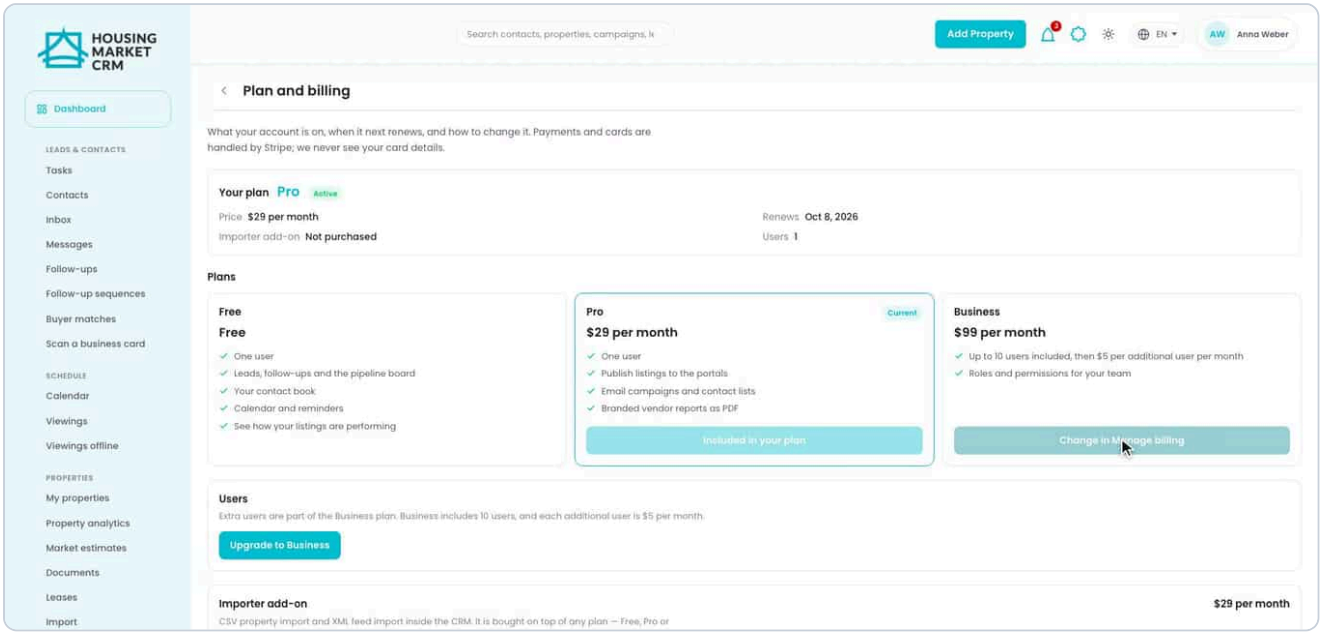
ภาพที่ 78.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

7 CRM จะไม่เห็นหมายเลขบัตรของคุณ



ภาพที่ 78.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

8 ย้ายระหว่างแพ็กเกจได้ในส่วน Plans (แพ็กเกจ)



ภาพที่ 78.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 24 กันยายน 2026

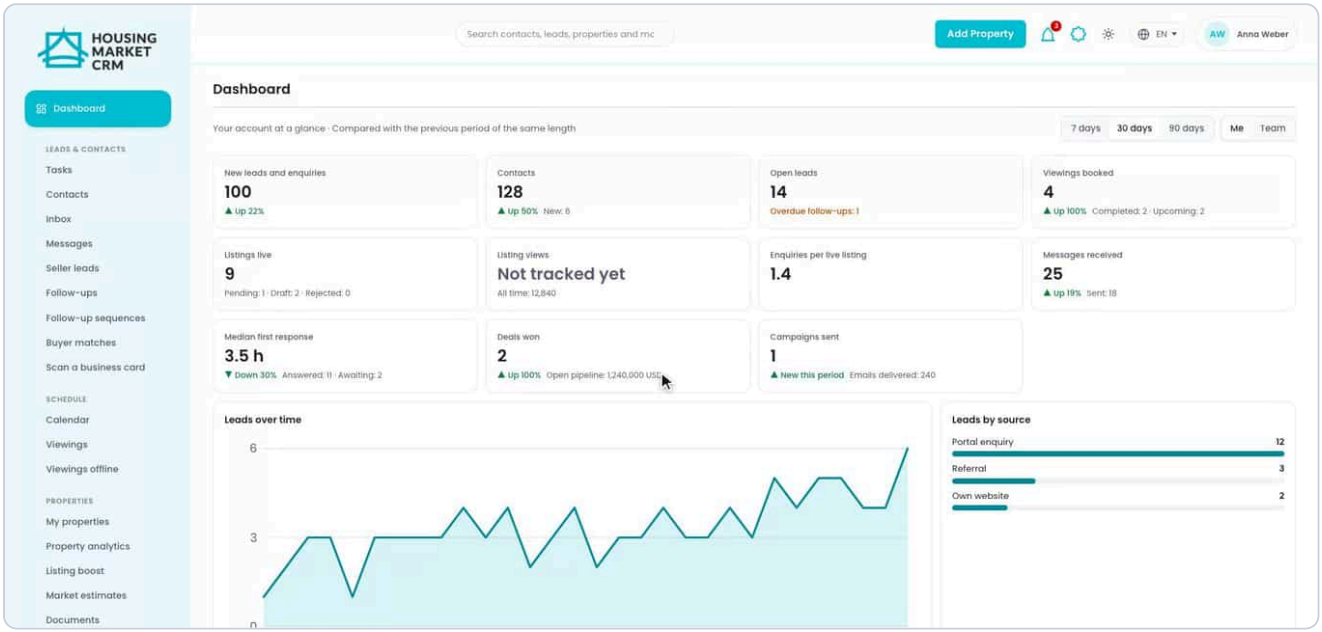
79 บทที่ 79

แนะนำนายหน้า

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

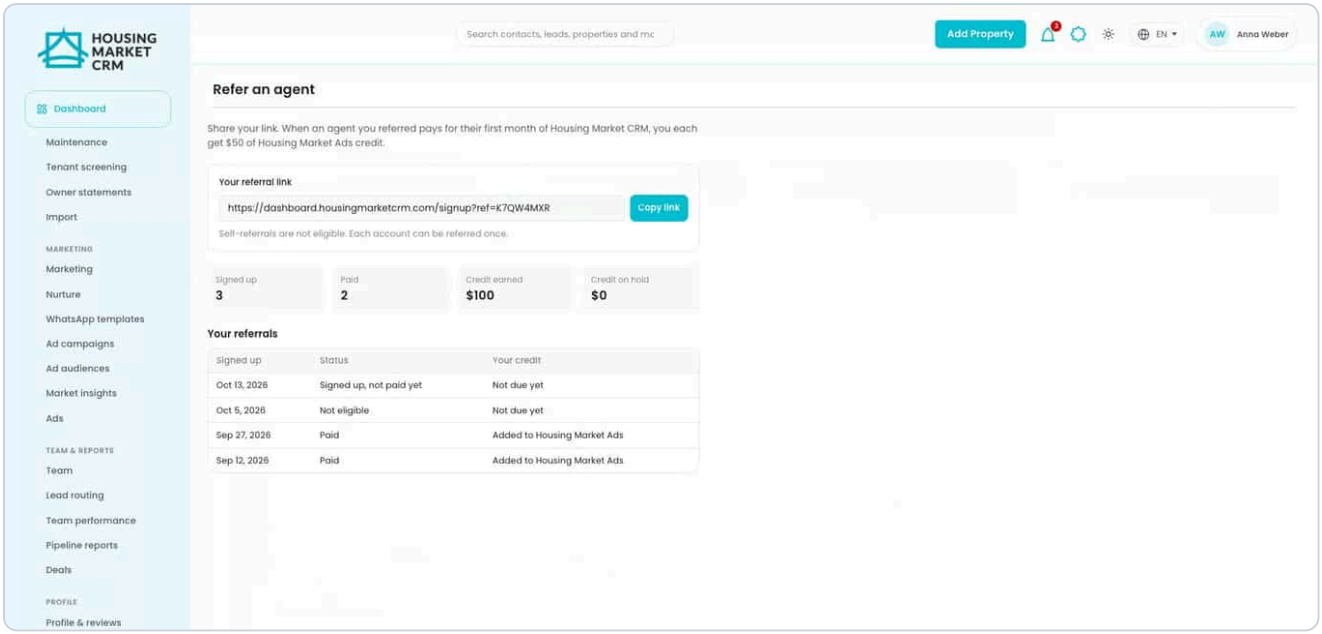
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



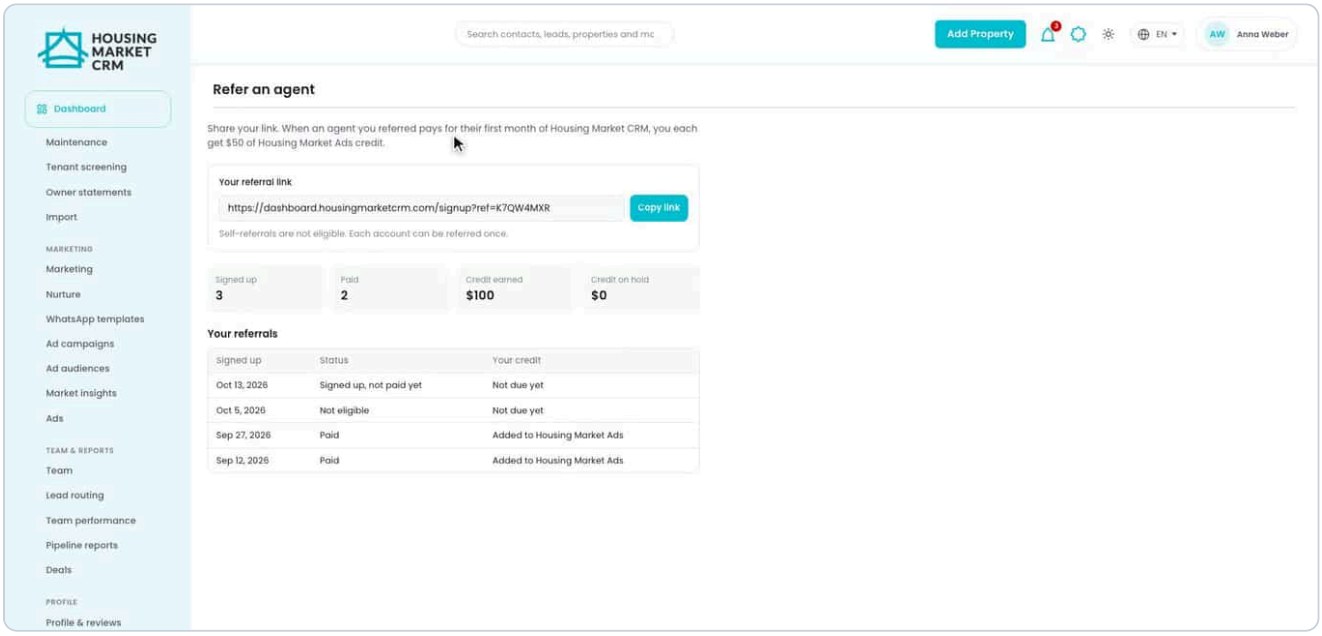
ภาพที่ 79.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

2 คลิก แนะนำนายหน้า ในเมนูด้านซ้าย



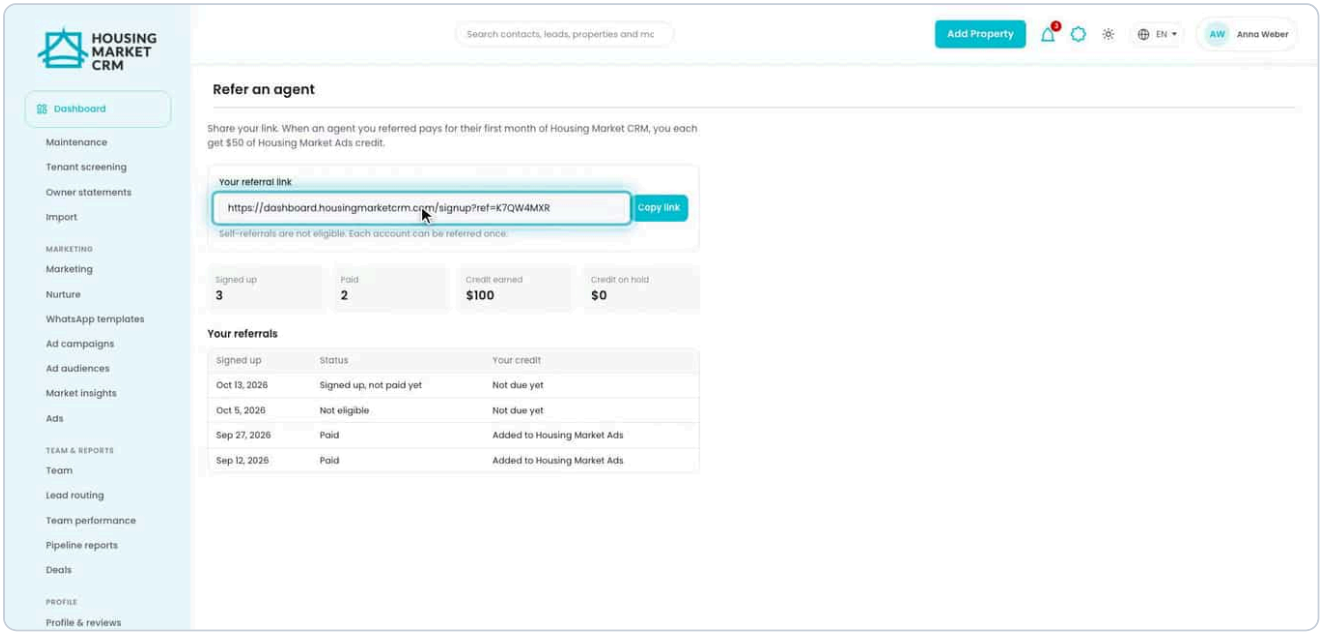
ภาพที่ 79.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

3 เมื่อนายหน้าที่คุณแนะนำชำระเงินเดือนแรก คุณทั้งสองฝ่ายได้รับเครดิต Housing Market Ads $50



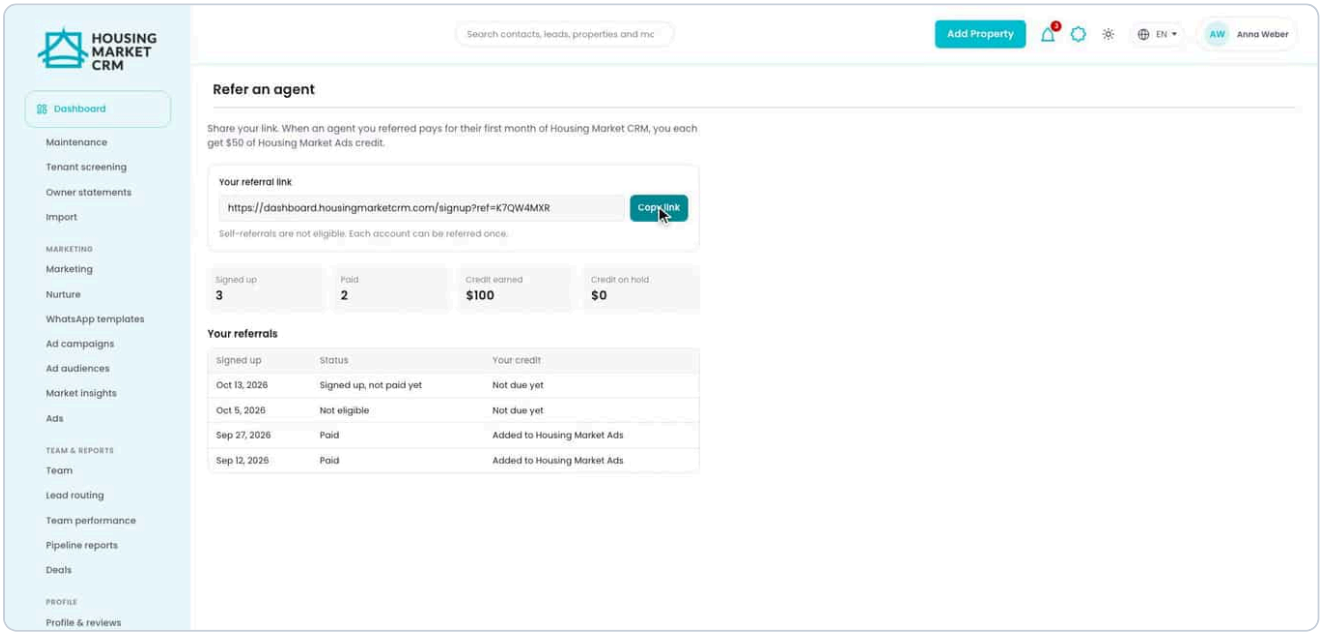
ภาพที่ 79.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

4 นี่คือลิงก์แนะนำของคุณ



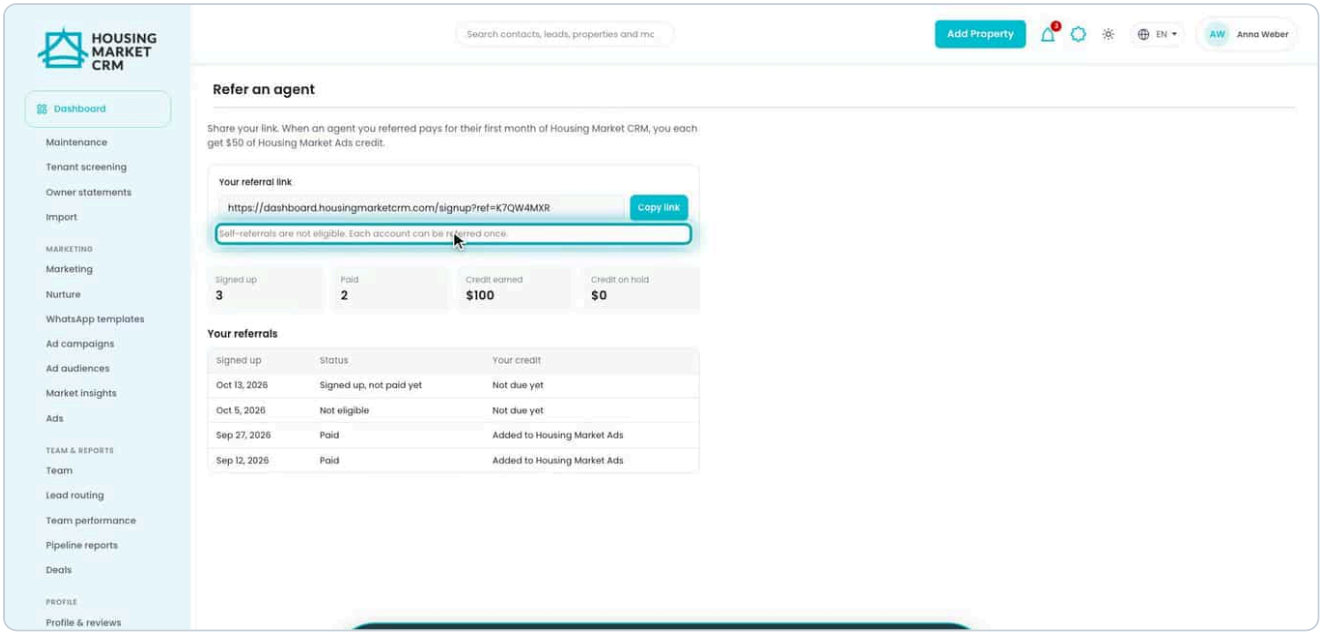
ภาพที่ 79.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

5 คลิก คัดลอกลิงก์ แล้วส่งให้นายหน้าที่คุณรู้จัก



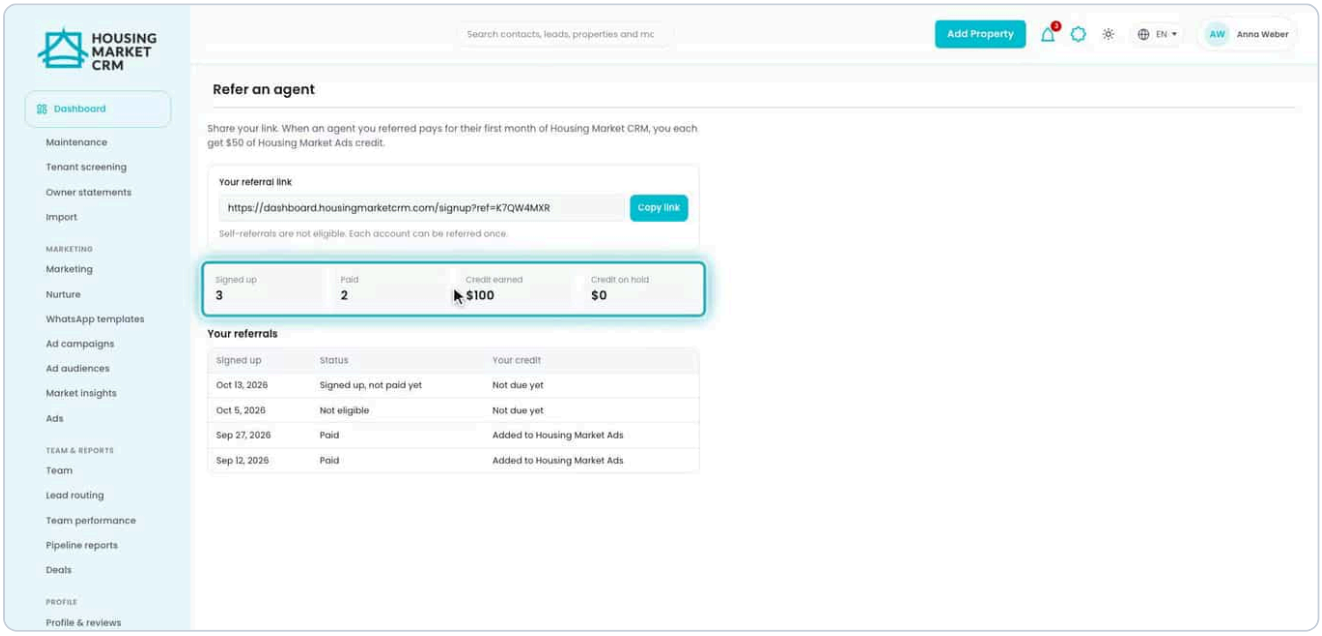
ภาพที่ 79.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

6 การแนะนำตัวเองไม่นับ แต่ละบัญชีรับการแนะนำได้ครั้งเดียว



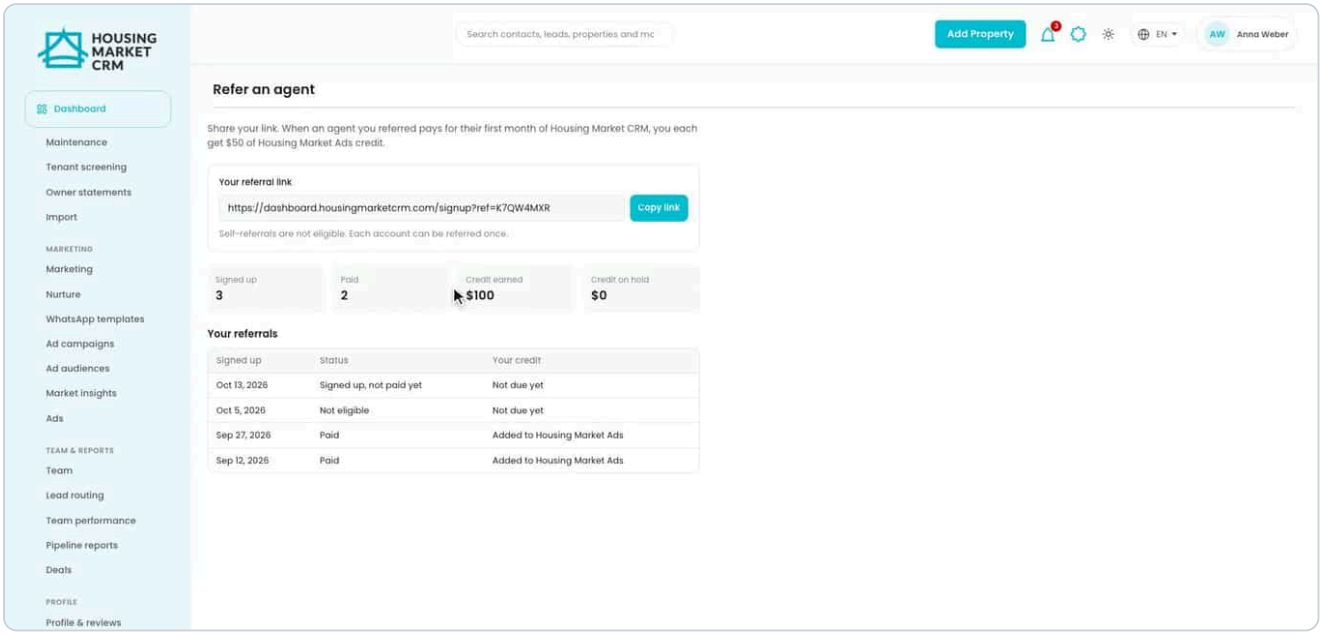
ภาพที่ 79.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

7 สมัครแล้ว ชำระเงินแล้ว เครดิตที่ได้รับ และเครดิตที่รอดำเนินการ



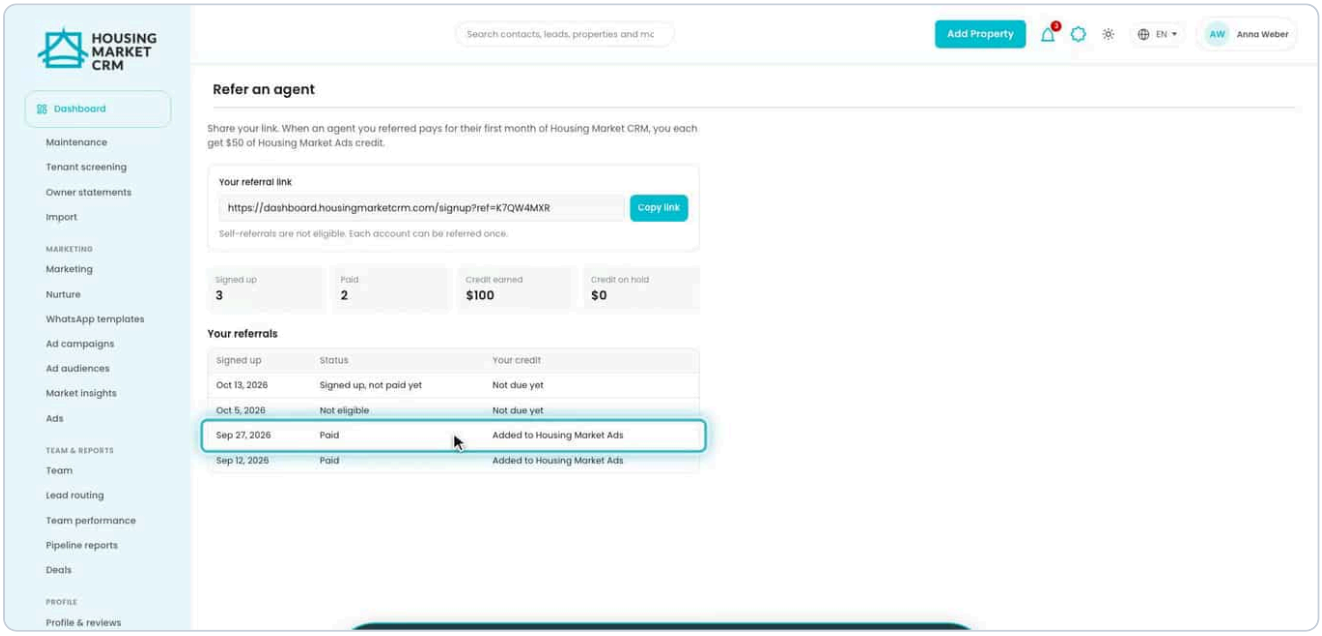
ภาพที่ 79.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

8 นายหน้าทุกรายที่สมัครด้วยลิงก์ของคุณ



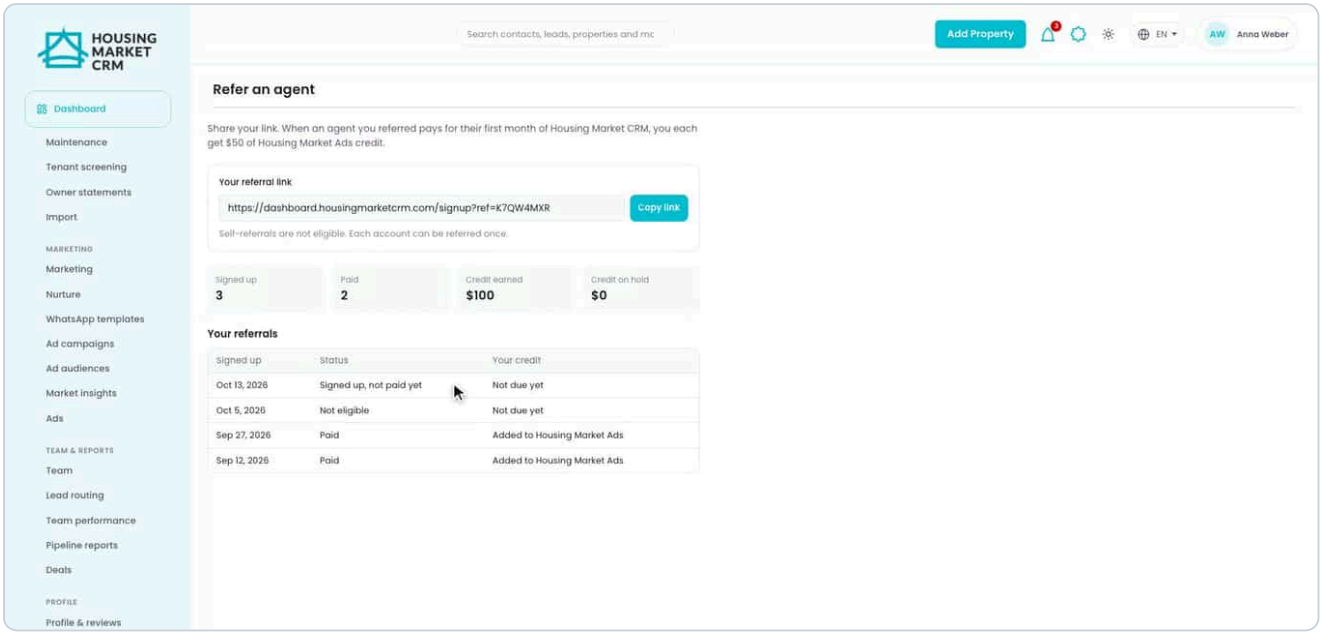
ภาพที่ 79.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

9 เมื่อเขาชำระเงิน เครดิตจะเพิ่มเข้า Housing Market Ads



ภาพที่ 79.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

10 สมัครแล้วแต่ยังไม่ชำระเงิน: ยังไม่ถึงกำหนดจนกว่าจะชำระ



ภาพที่ 79.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 16 ตุลาคม 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

CRM ทำงานร่วมกับ Housing Market Ads ได้ไหม	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/does-the-crm-work-with-housing-market-ads

ส่วนที่ 12

การเชื่อมต่อกับระบบอื่น

80 ลงโฆษณากับ Housing Market Ads

81 API Keys และ Webhooks

80 บทที่ 80

ลงโฆษณากับ Housing Market Ads

ทุกแพ็กเกจ | สำหรับนายหน้า | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

ได้ ในแพ็กเกจ Pro คุณโฆษณาประกาศบน Housing Market Ads และสร้างกลุ่มเป้าหมาย Ads จากผู้ติดต่อของคุณเองได้โดยไม่ต้องออกจาก CRM และลูกค้าเป้าหมายจาก Ads จะเข้ามาในกล่องข้อความ

การโฆษณาประกาศ

ในแถบด้านข้าง เปิด การวิเคราะห์อสังหาริมทรัพย์ เลือกประกาศ แล้วเลือก ลงโฆษณา ในแผง การโฆษณา ของประกาศนั้น CRM จะกรอกแคมเปญจากข้อมูลประกาศ แสดงแบนเนอร์ตามที่จะปรากฏจริง แนะนำคีย์เวิร์ดจากข้อมูลการค้นหาบนพอร์ทัล และสร้างแคมเปญในบัญชี Housing Market Ads ของคุณ ซึ่งทีมของเราจะตรวจสอบก่อนเริ่มแสดง จากนั้นประกาศจะแสดงผลการทำงานของแคมเปญ คุณต้องมีบัญชี Housing Market Ads งบประมาณเป็นดอลลาร์สหรัฐ และ Ads เรียกเก็บเงินจากคุณตามปกติ — ไม่มีเงินผ่าน CRM

หาก CRM สร้างแคมเปญไม่ได้ — เช่น เพราะเชื่อมต่อ Housing Market Ads ไม่ได้ — แผงจะแจ้งให้ทราบและแสดงปุ่ม สร้างแคมเปญใน Housing Market Ads ซึ่งจะเปิดแดชบอร์ดของ Ads ในแท็บใหม่ให้คุณสร้างแคมเปญที่นั่น

กลุ่มเป้าหมาย

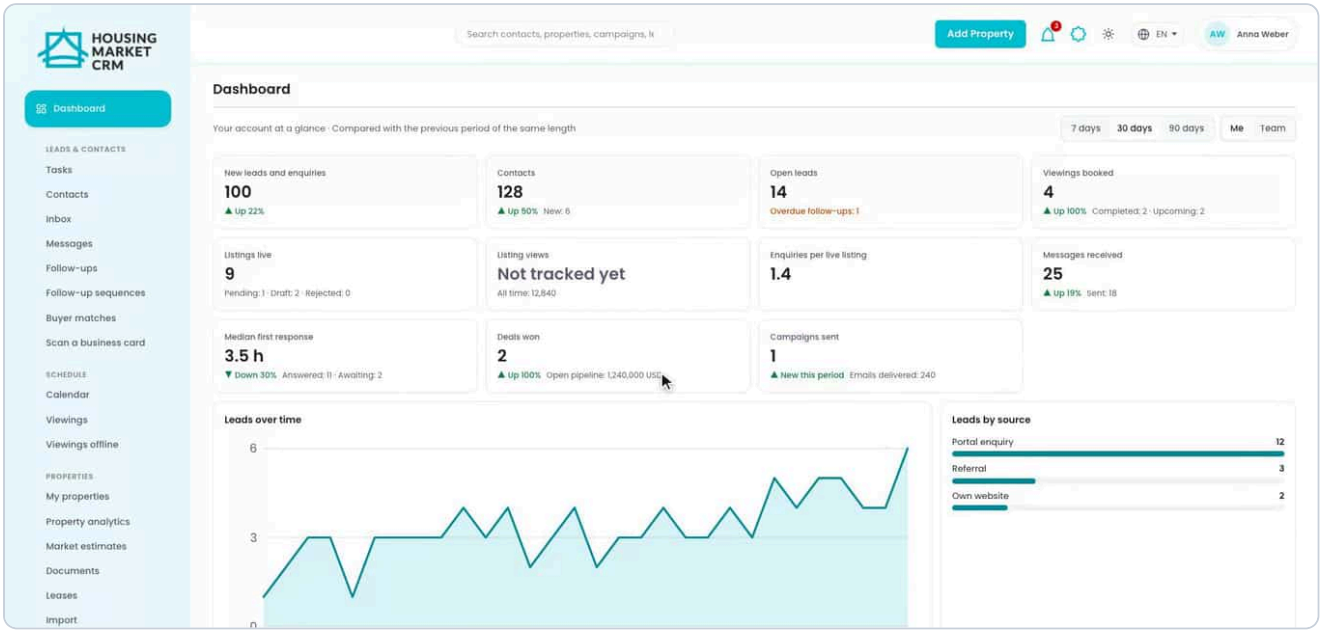
CRM ส่งกลุ่มเป้าหมายไปยัง Housing Market Ads ได้สามประเภท ซึ่งสร้างจากผู้ติดต่อของคุณเองเท่านั้น ได้แก่ ลูกค้าเป้าหมายที่เงียบไป ผู้ซื้อในอดีต และผู้ที่เคยสอบถามอสังหาริมทรัพย์ประเภทที่กำหนด ผู้ติดต่อจะถูกรวมเฉพาะเมื่อมีบันทึกความยินยอมอย่างชัดแจ้ง และอีเมลนั้นไม่มีการยกเลิกรับข่าวสาร อีเมลตีกลับ หรือการร้องเรียน และ CRM จะนับว่ามีกี่รายที่ถูกคัดออกและเพราะเหตุใด

การสร้างแคมเปญและกลุ่มเป้าหมายเป็นส่วนหนึ่งของ Pro การดูตัวเลขของแคมเปญที่คุณมีอยู่และการหยุดแคมเปญชั่วคราวใช้ได้ทุกแพ็กเกจ และการสอบถามที่มาจากแคมเปญ Ads จะเข้ากล่องข้อความและบอร์ดลูกค้าเป้าหมายของคุณเช่นเดียวกับการสอบถามอื่น

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **CRM ทำงานร่วมกับ Housing Market Ads ได้ไหม**

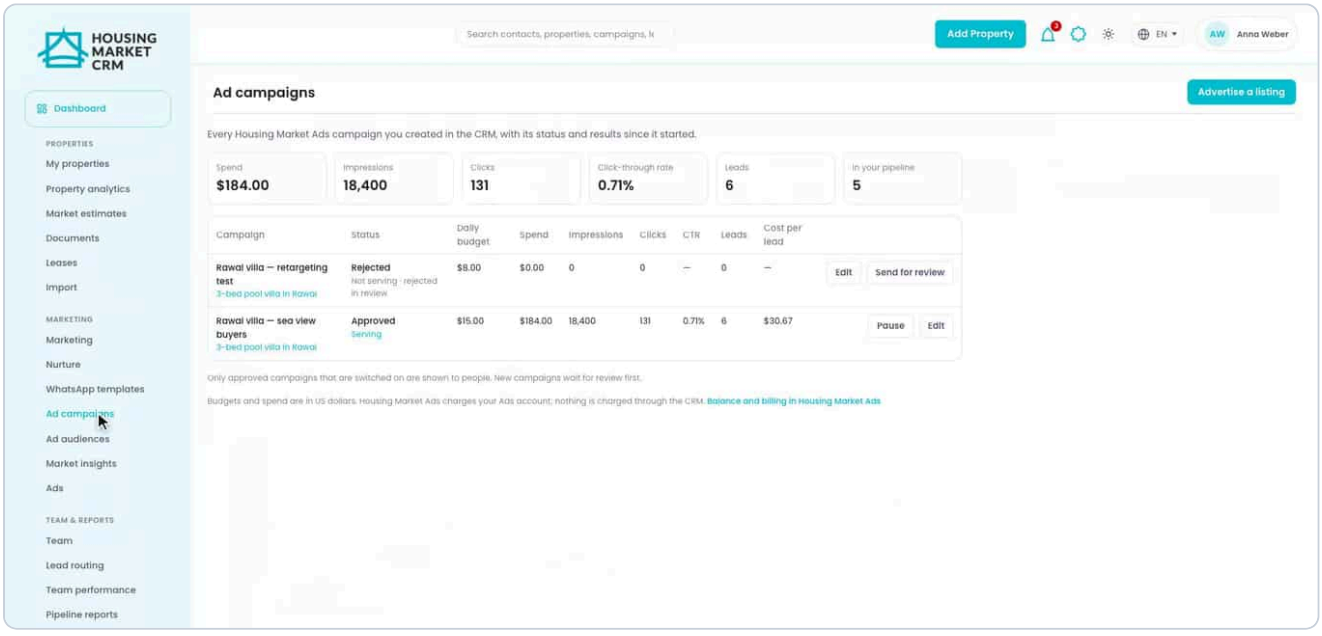
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



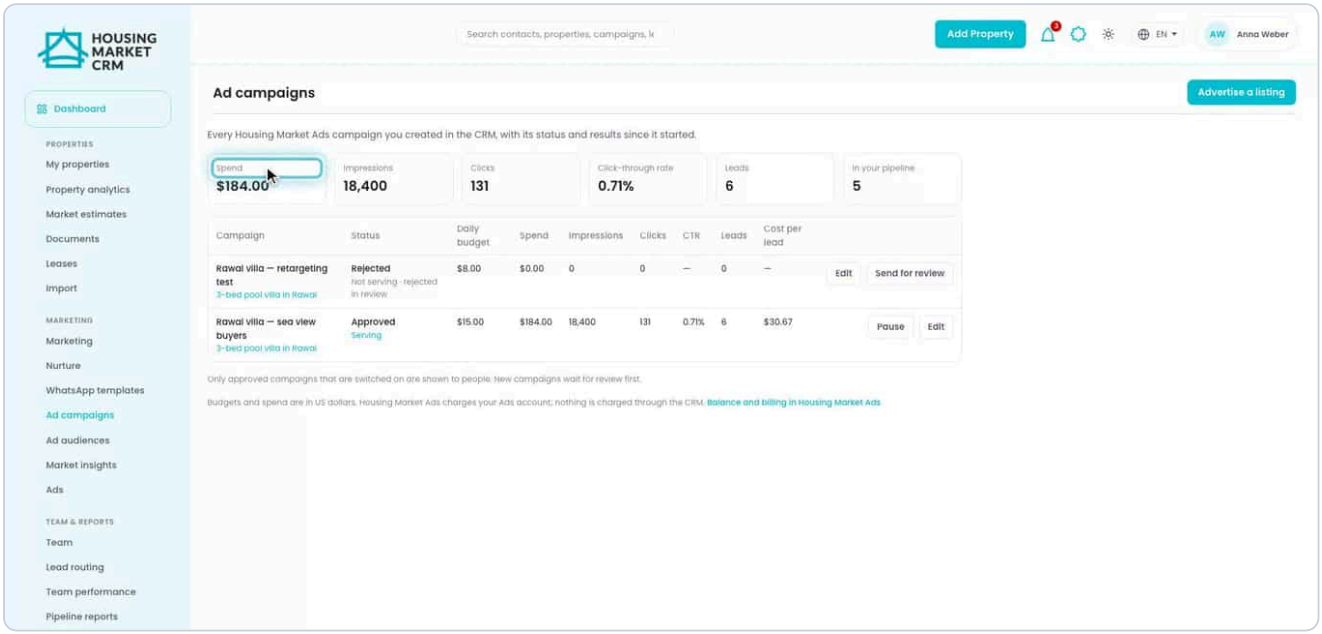
ภาพที่ 80.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิก Ad campaigns ในเมนูด้านซ้าย



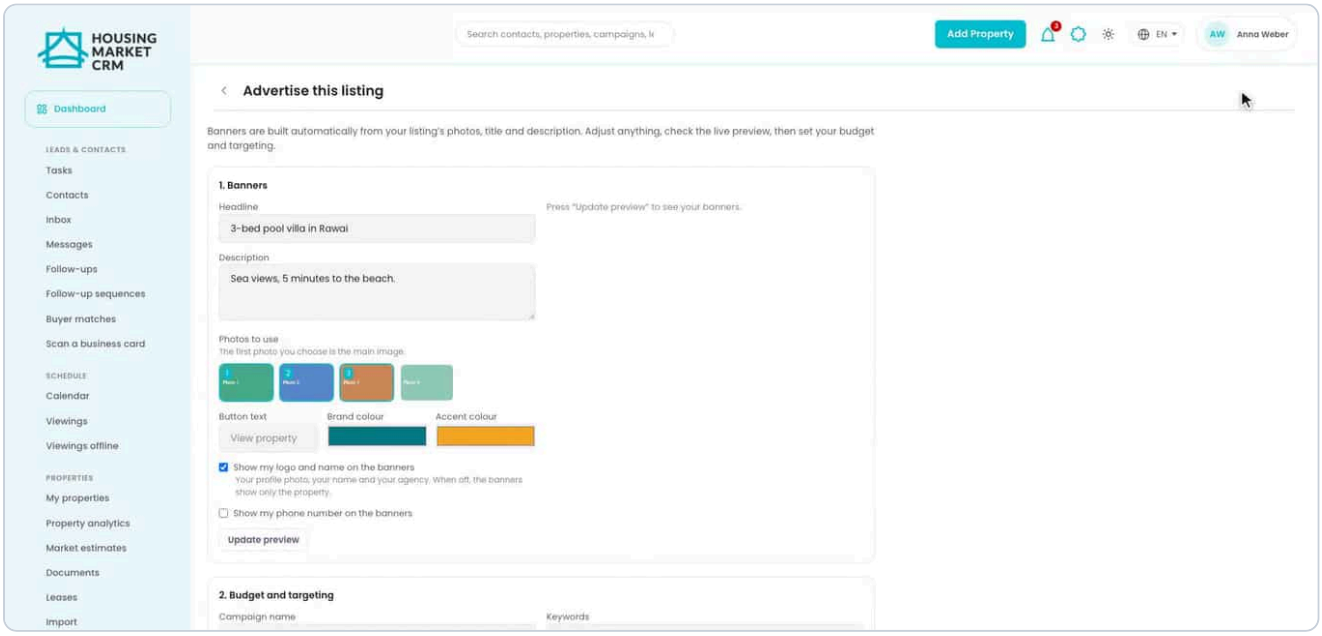
ภาพที่ 80.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 ดูค่าใช้จ่าย การแสดงผล คลิก และลูกค้าเป้าหมายในหน้าเดียว



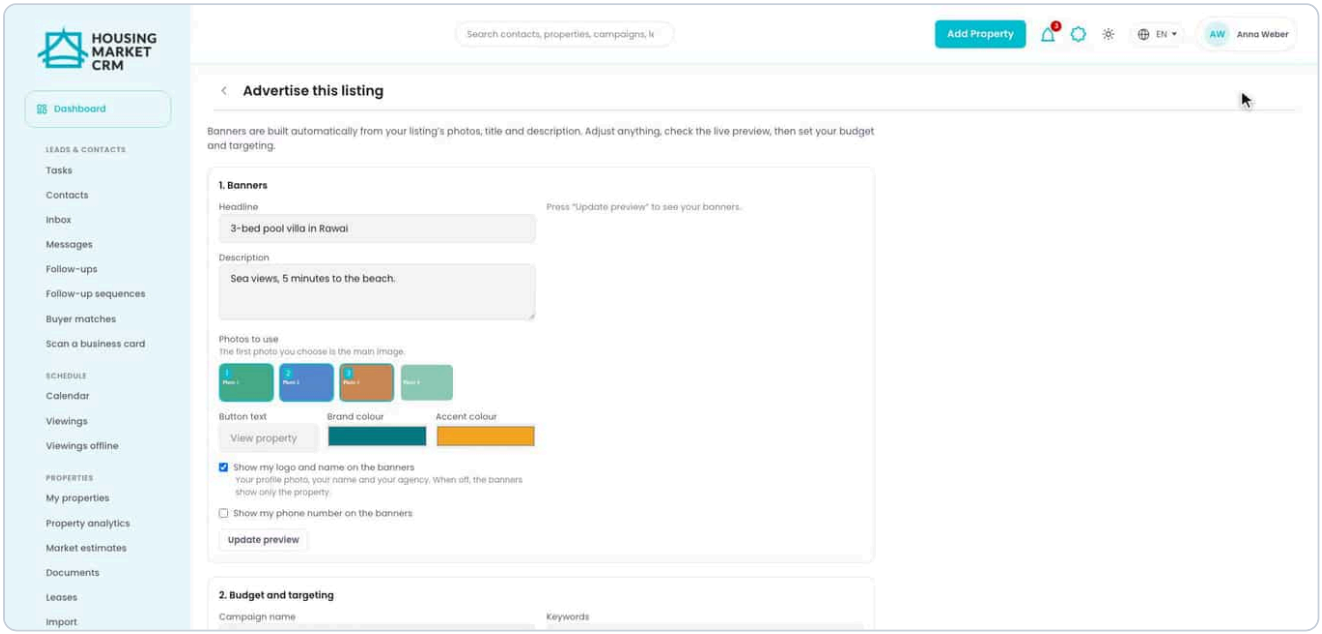
ภาพที่ 80.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 คลิก Advertise a listing



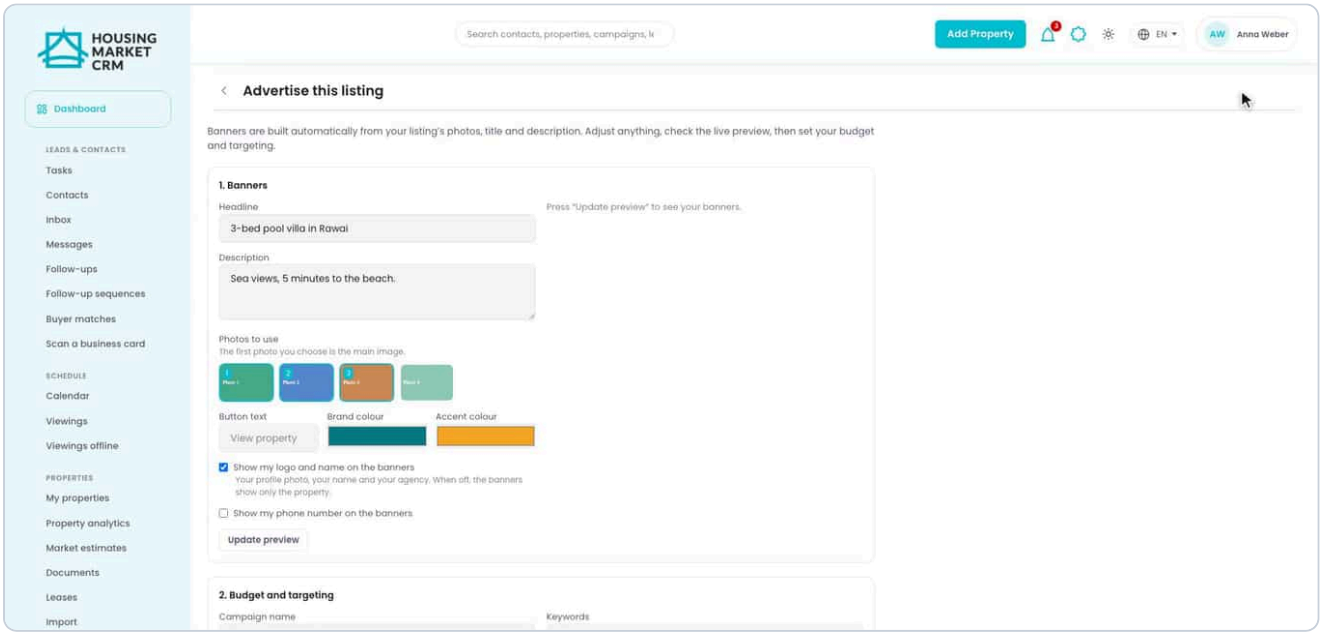
ภาพที่ 80.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 เลือกประกาศที่ต้องการโฆษณา



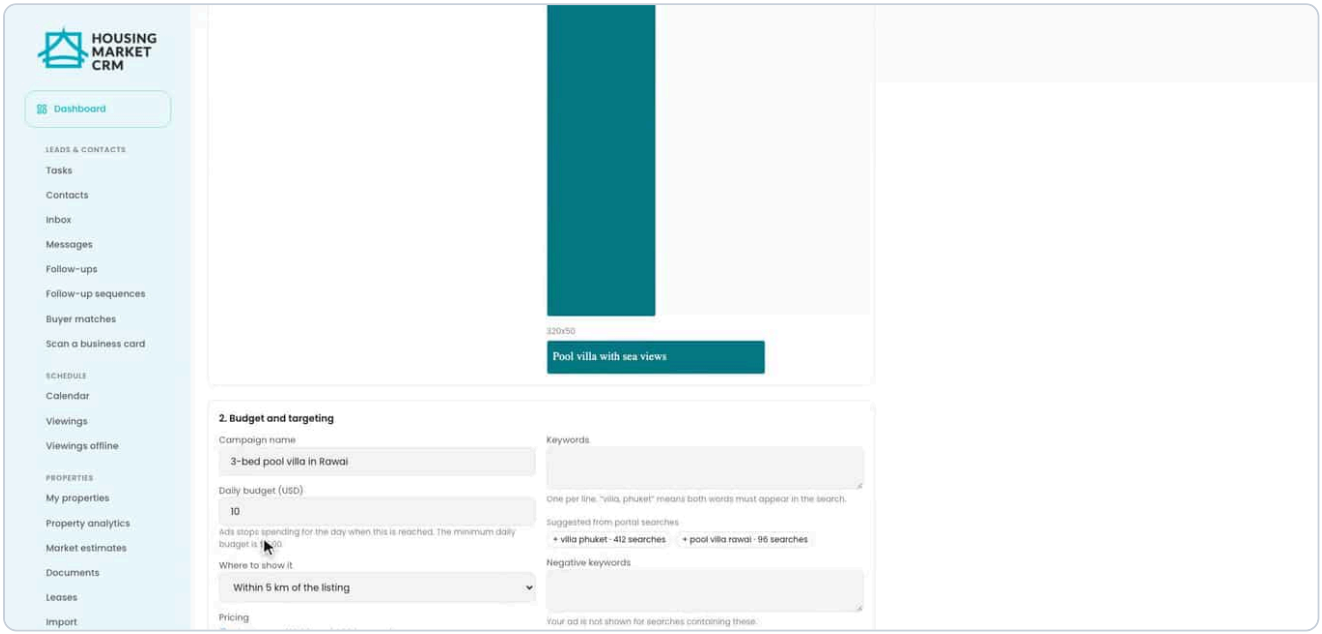
ภาพที่ 80.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 แบนเนอร์สร้างจากรูปภาพและข้อความของประกาศ



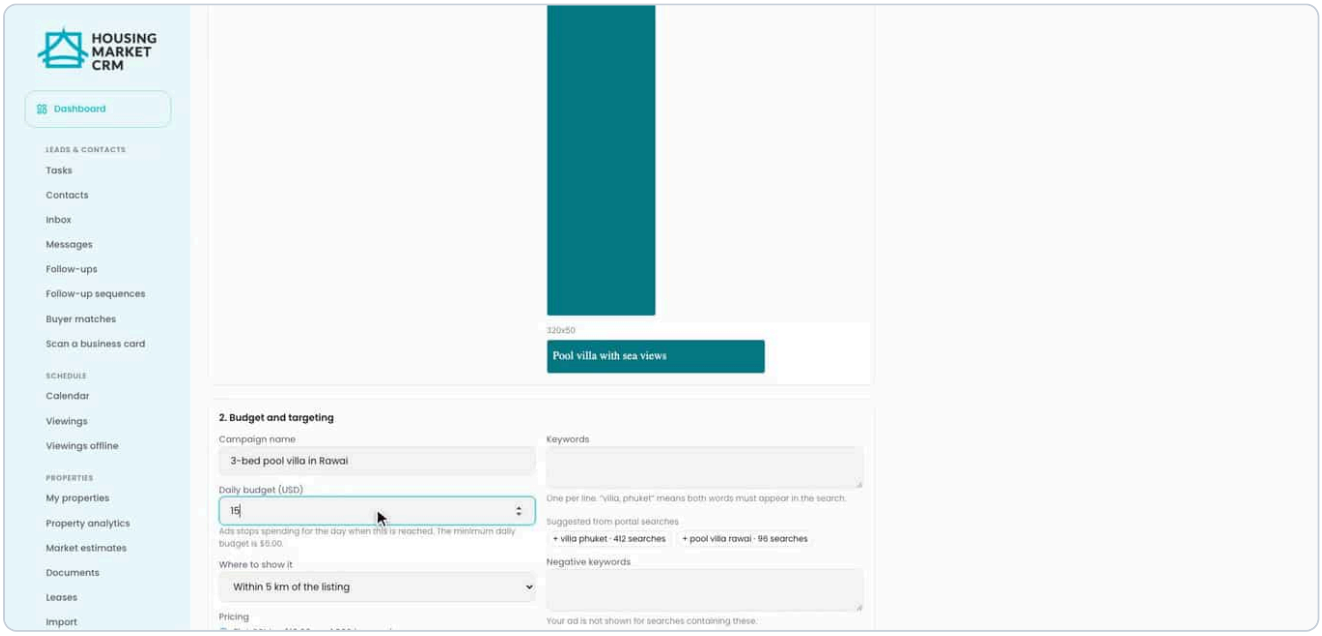
ภาพที่ 80.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 ปรับพาดหัว แล้วคลิก Update preview



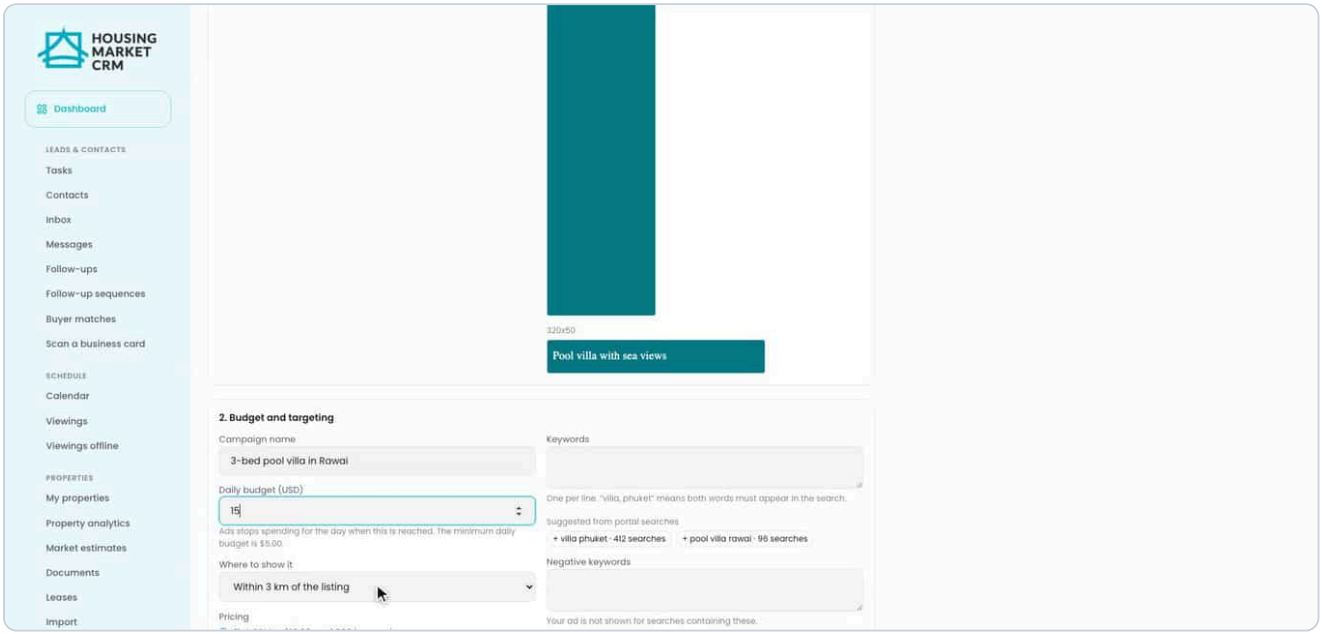
ภาพที่ 80.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 กำหนดงบประมาณต่อวันเป็นดอลลาร์สหรัฐ



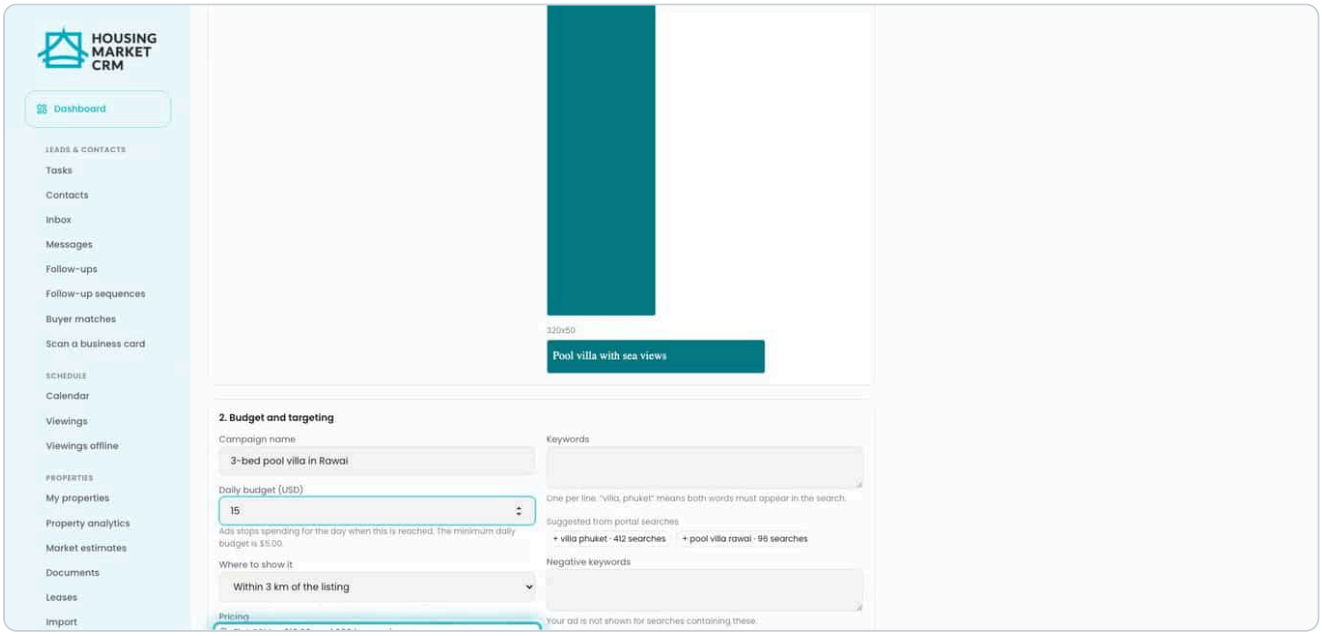
ภาพที่ 80.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 เลือกพื้นที่แสดงโฆษณา เช่น ใกล้ทำเลของประกาศ



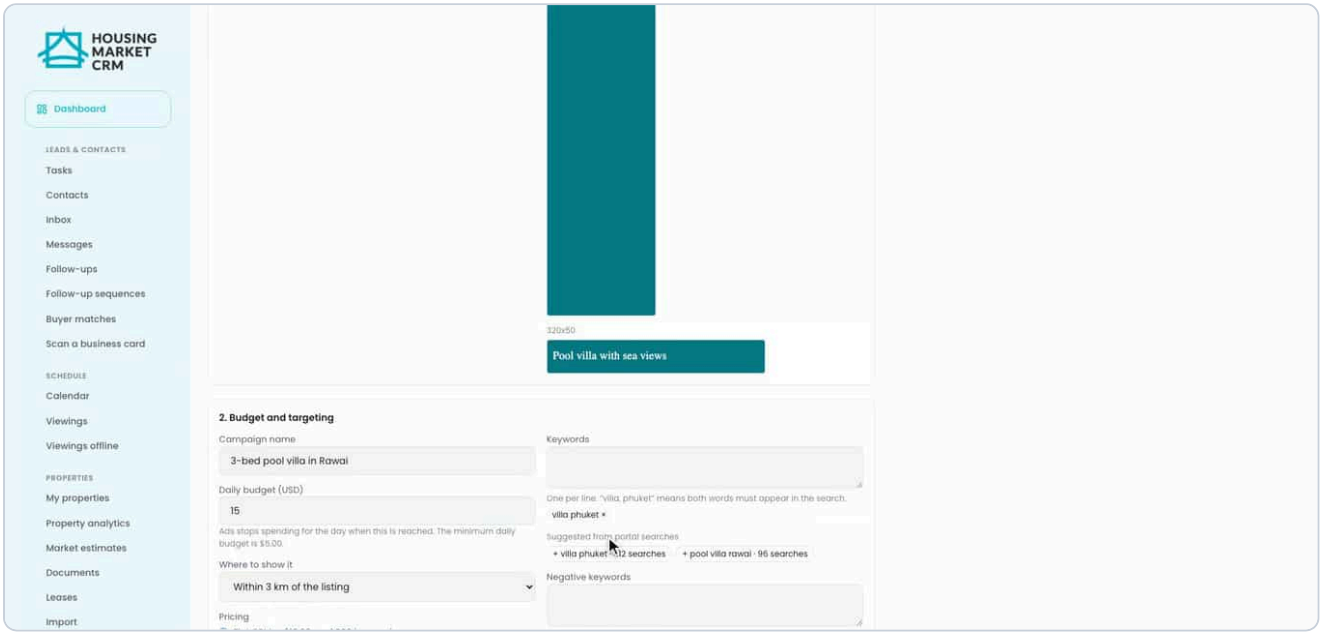
ภาพที่ 80.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

10 ค่าบริการคงที่ $10 ต่อการแสดงผล 1,000 ครั้ง



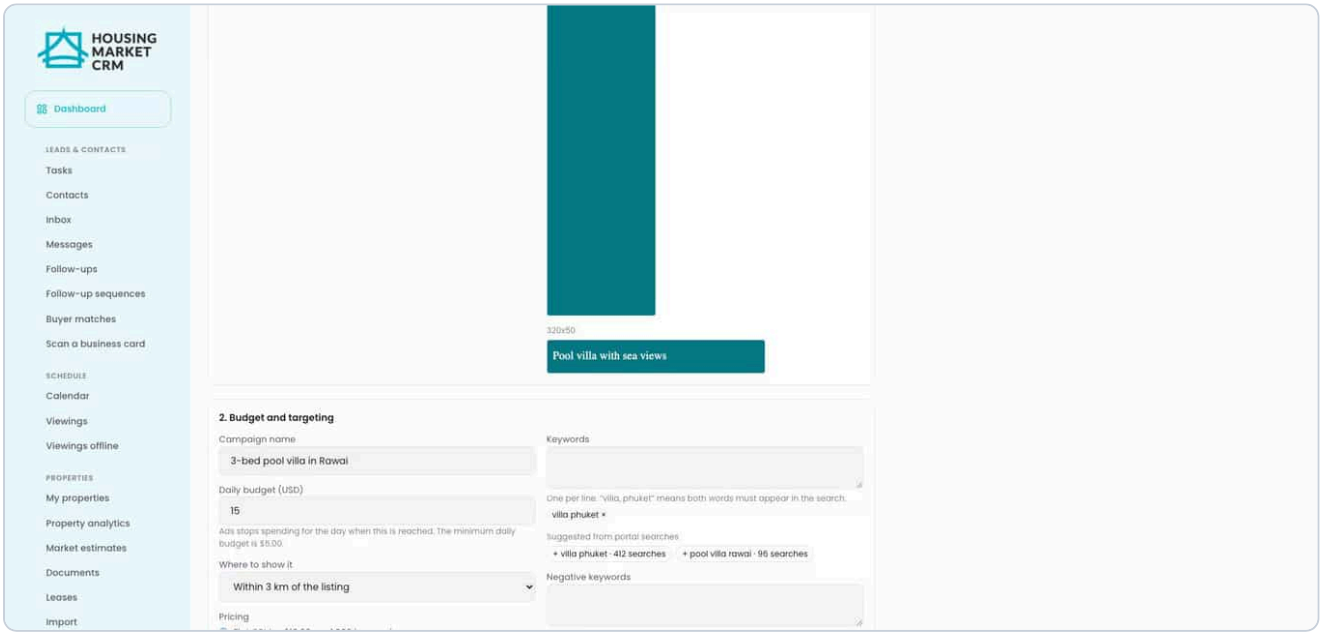
ภาพที่ 80.10 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

11 เพิ่มคีย์เวิร์ดที่แนะนำ แต่ละคำแสดงจำนวนการค้นหา



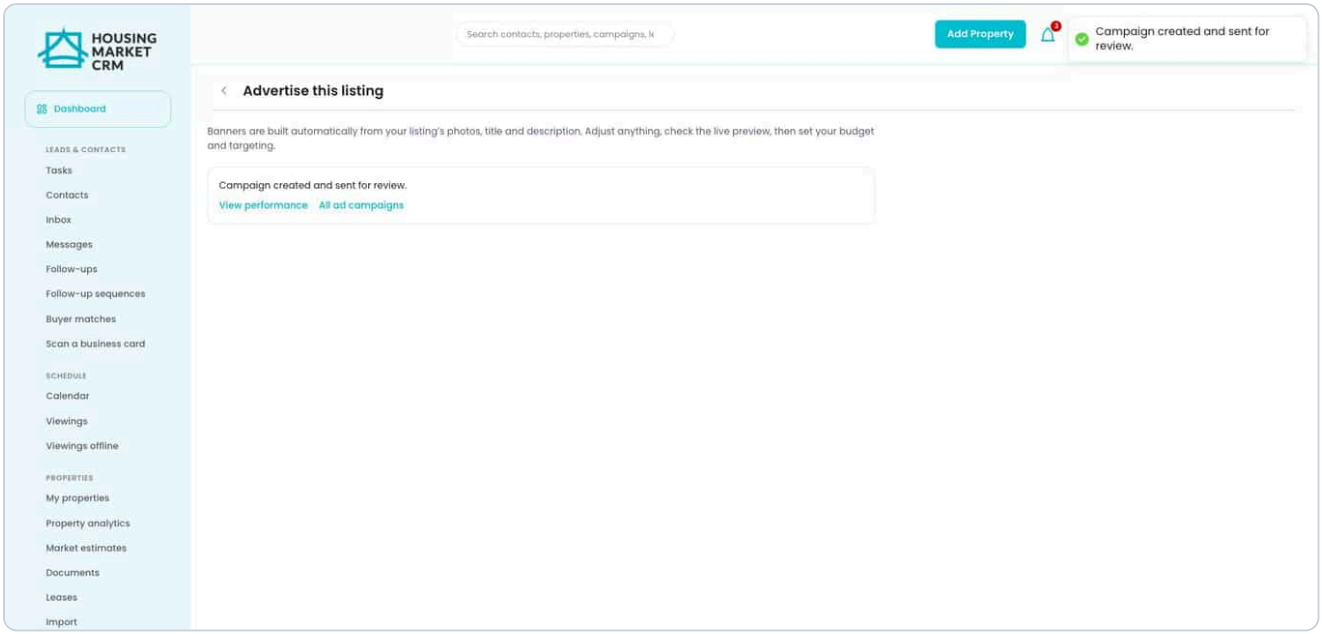
ภาพที่ 80.11 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

12 เพิ่มคีย์เวิร์ดเชิงลบที่แนะนำด้วย



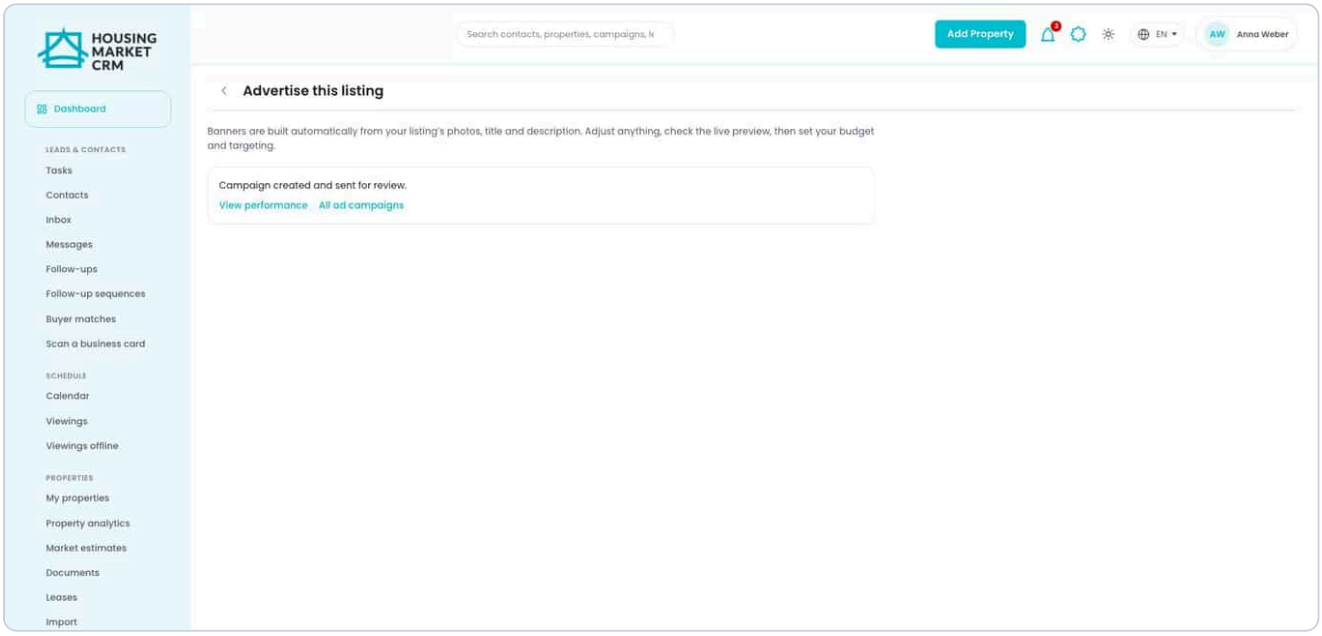
ภาพที่ 80.12 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

13 คลิก Create campaign



ภาพที่ 80.13 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

14 แคมเปญจะผ่านการตรวจสอบ แล้วเริ่มแสดงบนพอร์ทัล



ภาพที่ 80.14 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

CRM เชื่อมต่อกับ Housing Market Group หรือไม่	faq.housingmarketgroup.com/th/faq/is-the-crm-integrated-with-housing-market-group

81 บทที่ 81

API Keys และ Webhooks

Business | สำหรับผู้ดูแลระบบ | ดูวิดีโอ

ภาพรวม

มี ในแพ็กเกจ Business สร้างคีย์ API เพื่ออ่านและเขียนลูกค้าเป้าหมาย ผู้ติดต่อ และดีลผ่าน REST และลงทะเบียนเว็บฮุกเพื่อรับแจ้งเมื่อลูกค้าเป้าหมาย ดีล และอสังหาริมทรัพย์ที่เผยแพร่มีการเปลี่ยนแปลง

ใน ตั้งค่า ให้เปิด การเชื่อมต่อระบบ เพื่อสร้างคีย์ API และปลายทางเว็บฮุก API แบบเปิดและเว็บฮุกเป็นฟีเจอร์เดียวกันใน Business เพราะคีย์หนึ่งทำงานแทนทั้งสำนักงาน ไม่ใช่แทนนายหน้าคนเดียว

REST API ของ CRM

คีย์ API อ่านและเขียนลูกค้าเป้าหมาย ผู้ติดต่อ และดีลได้ และอ่านอสังหาริมทรัพย์ได้ คำขอมีการจำกัดอัตรา การตอบกลับแบ่งเป็นหน้า และไม่รับเซสชันการเข้าสู่ระบบ CRM แทนคีย์

เว็บฮุก

ลงทะเบียนปลายทางแบบ https และเลือกเหตุการณ์ที่ปลายทางนั้นจะได้รับ

- มีการสร้างลูกค้าเป้าหมาย — ใน CRM ผ่าน API หรือจากการสอบถามบนพอร์ทัล
- ลูกค้าเป้าหมายถูกอัปเดตหรือมอบหมายใหม่ รวมถึงการเปลี่ยนขั้นตอน
- ดีลเปลี่ยนสถานะในตัวติดตามดีล
- อสังหาริมทรัพย์ใน CRM ขึ้นไปอยู่บนพอร์ทัลจริง

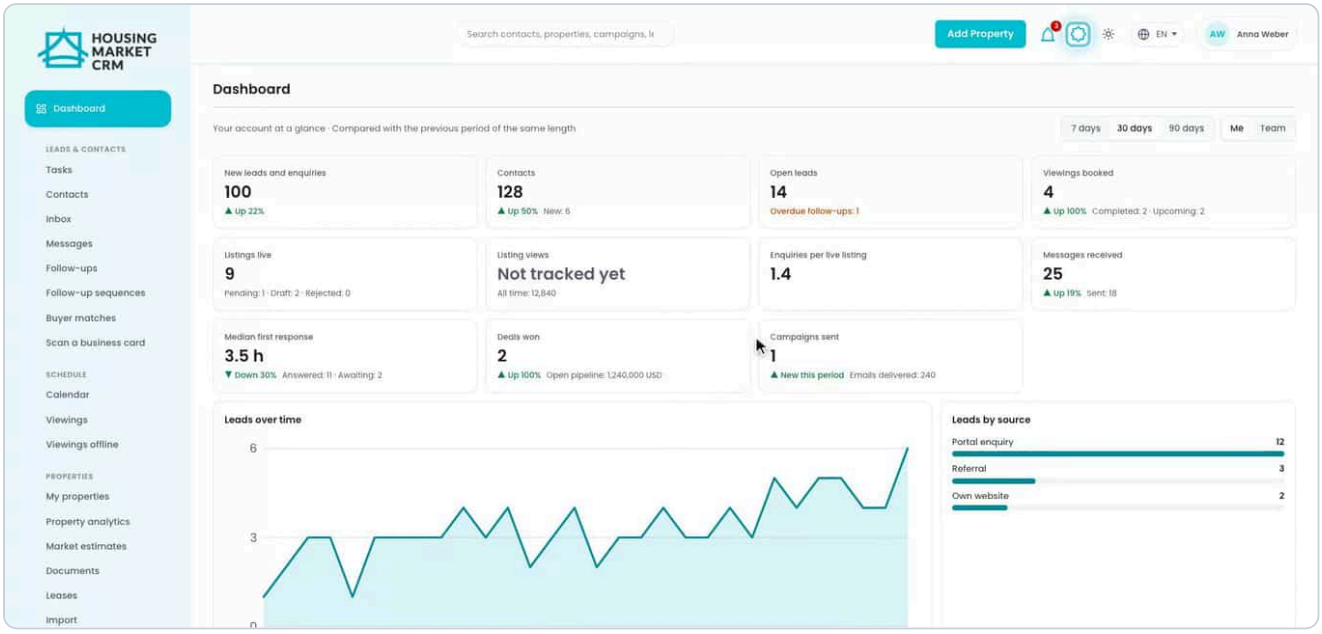
การส่งทุกครั้งมีลายเซ็น ระบบของคุณจึงตรวจสอบได้ว่ามาจากเรา การส่งที่ล้มเหลวจะถูกส่งซ้ำ และบันทึกการส่งแสดงสิ่งที่ส่งไปและสิ่งที่ปลายทางของคุณตอบกลับ ส่งทดสอบ จะส่งเหตุการณ์ทดสอบหนึ่งครั้ง คุณจึงตรวจสอบปลายทางได้ก่อนใช้งานจริง

นี่คือ API ของ CRM เอง ส่วน Housing Market API สำหรับประกาศและฟีดเป็นผลิตภัณฑ์แยกต่างหากที่มีเอกสารของตนเอง

จากศูนย์ช่วยเหลือ: **มี API และเว็บฮุกไหม**

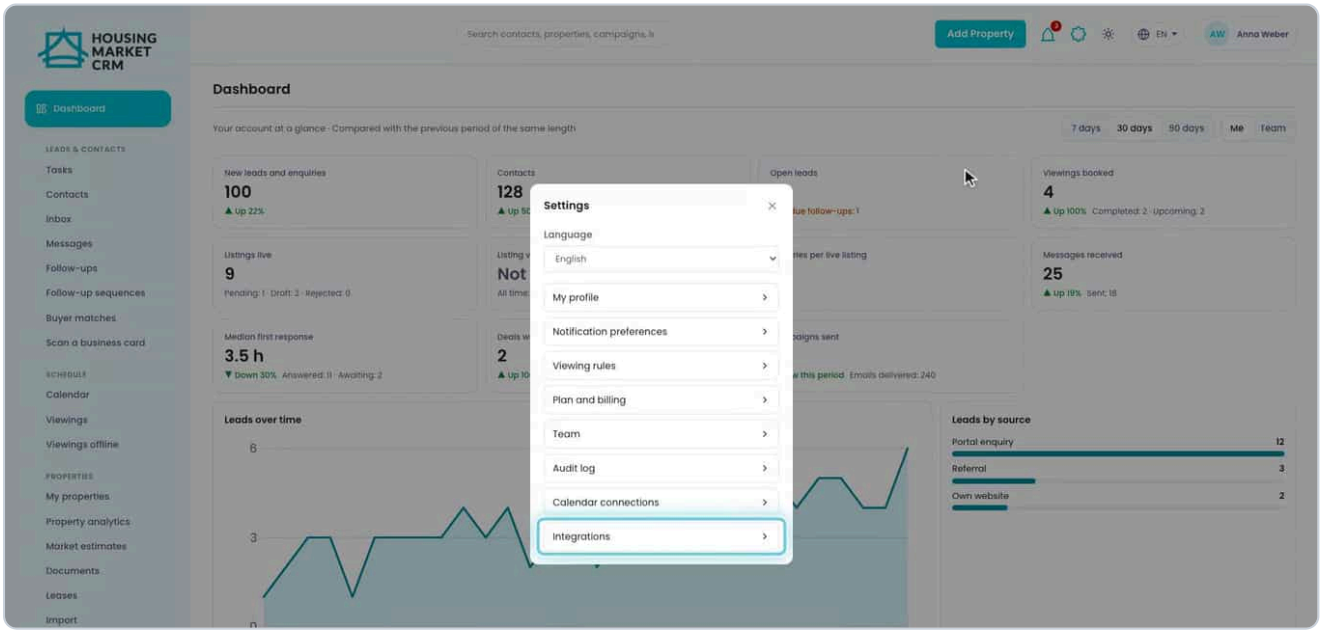
ทีละขั้นตอน

1 เปิดบัญชี Housing Market CRM ของคุณ



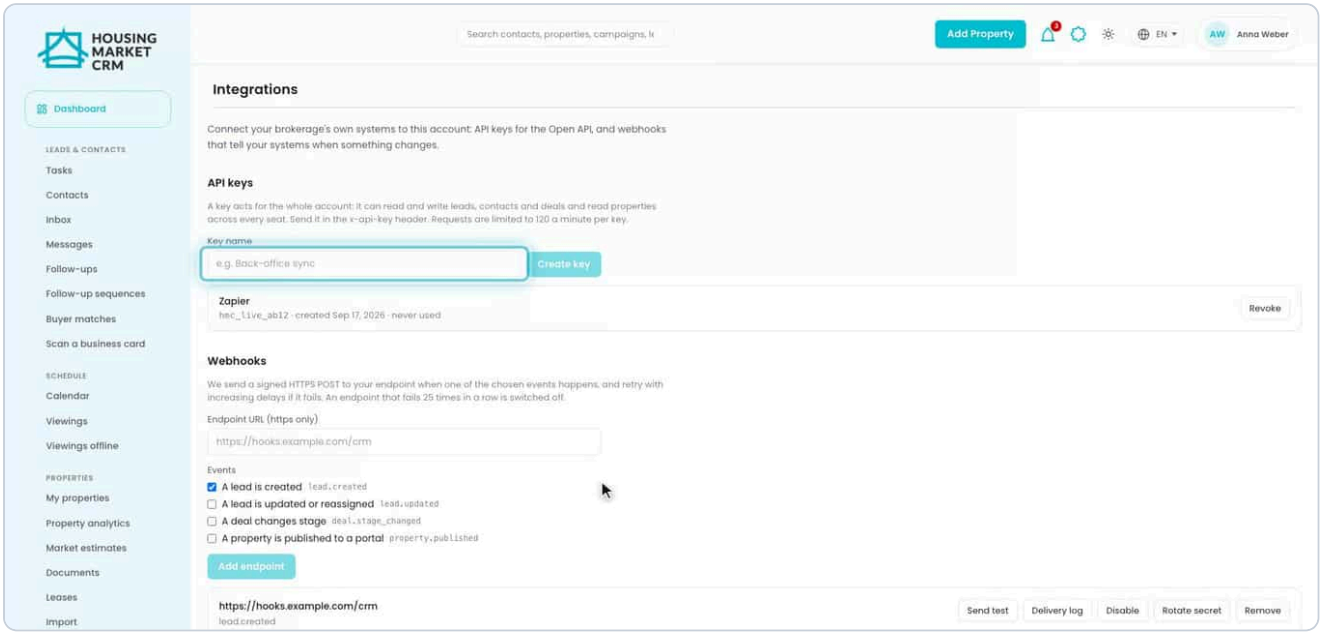
ภาพที่ 81.1 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

2 คลิกไอคอน Settings (การตั้งค่า) ด้านบน



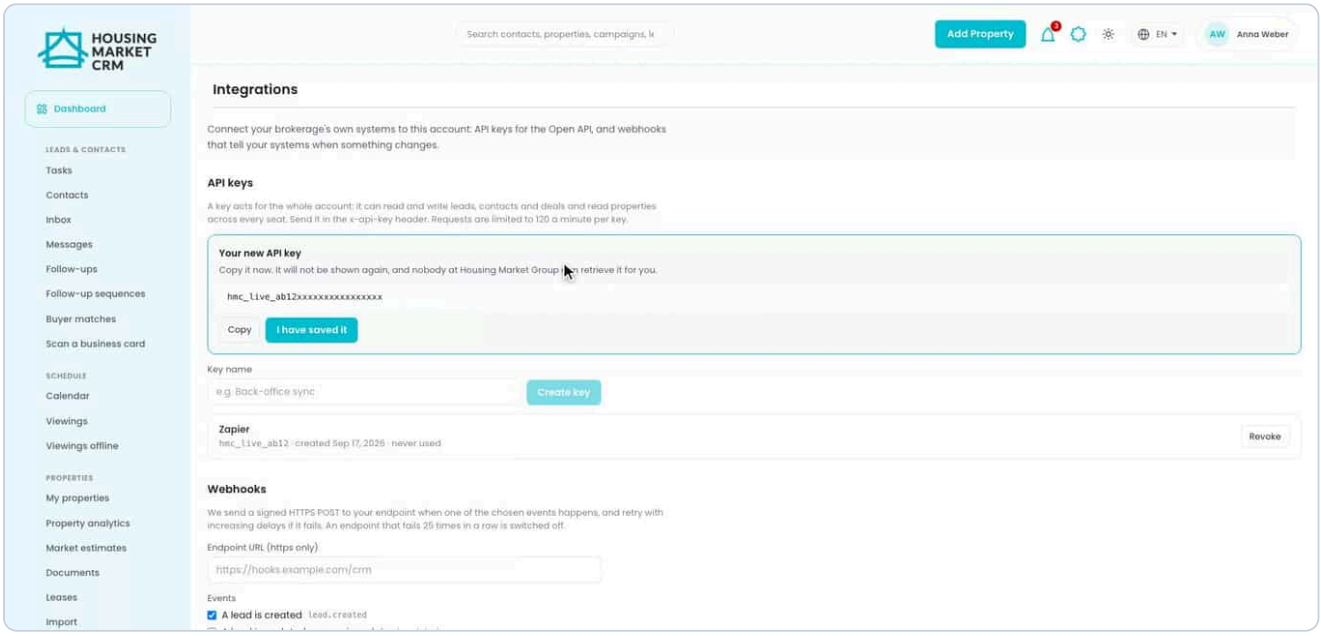
ภาพที่ 81.2 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

3 เลือก Integrations (การเชื่อมต่อ)



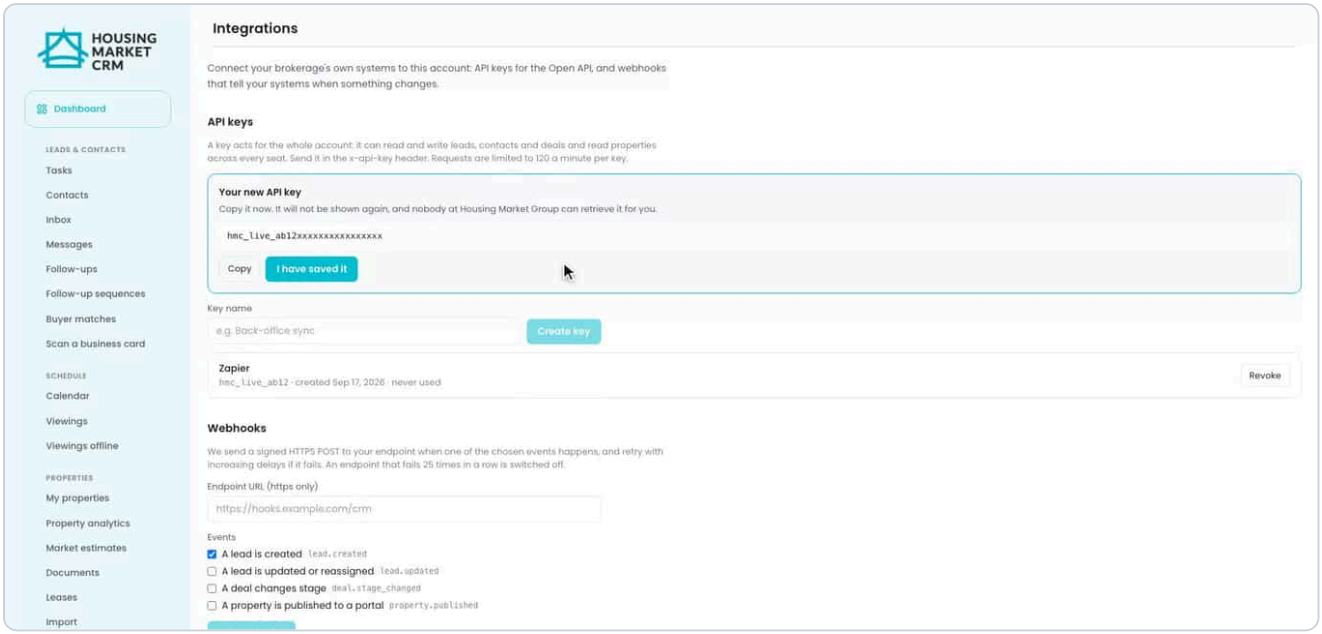
ภาพที่ 81.3 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

4 ตั้งชื่อ API key ใหม่ แล้วคลิก Create key (สร้างคีย์)



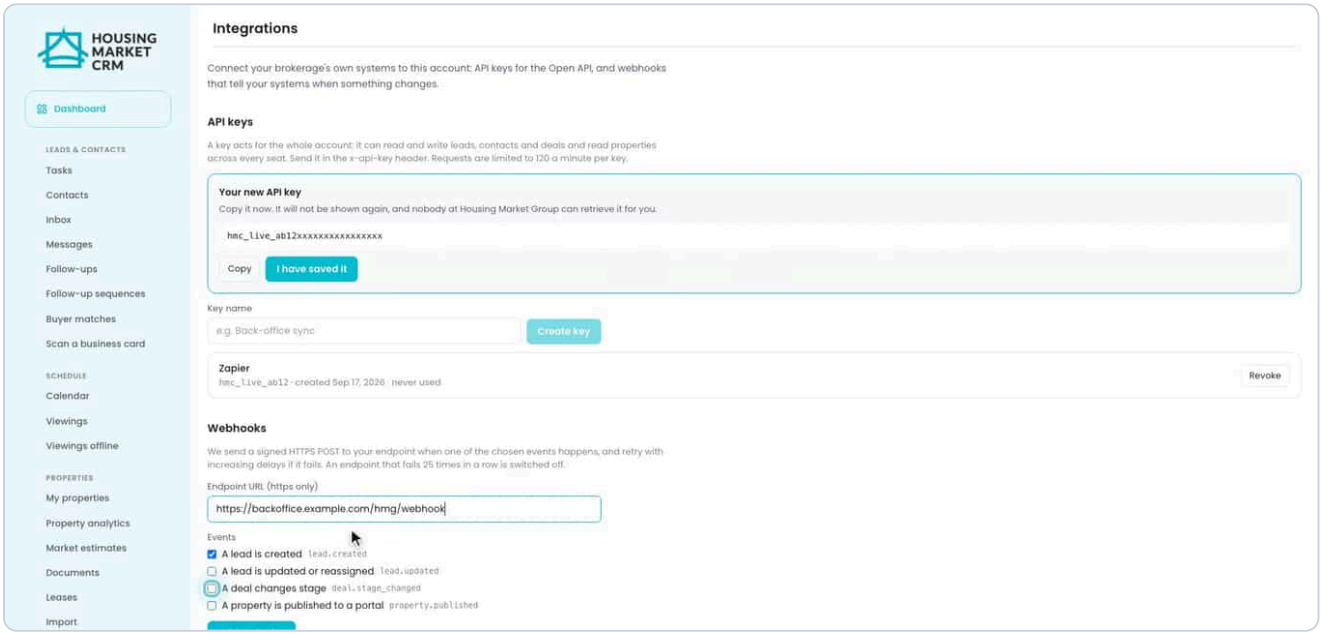
ภาพที่ 81.4 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

5 key แสดงครั้งเดียว คัดลอกเก็บไว้ให้ปลอดภัย



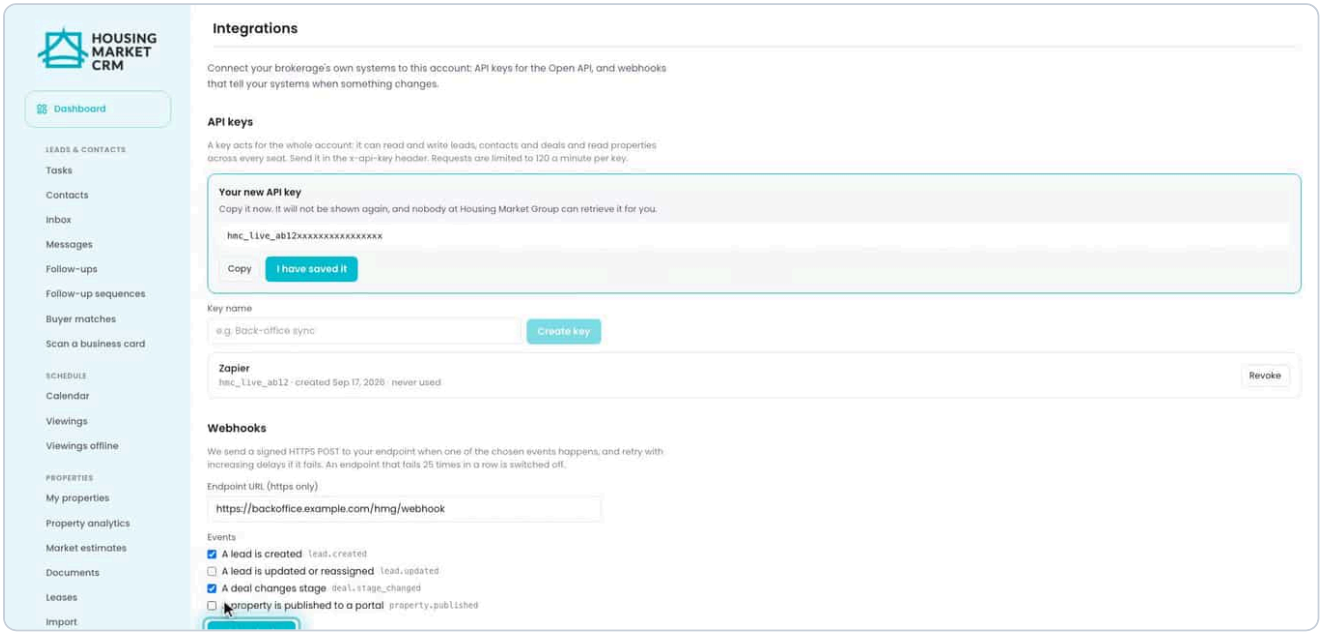
ภาพที่ 81.5 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

6 ใต้หัวข้อ Webhooks ใส่ปลายทาง HTTPS ของคุณ



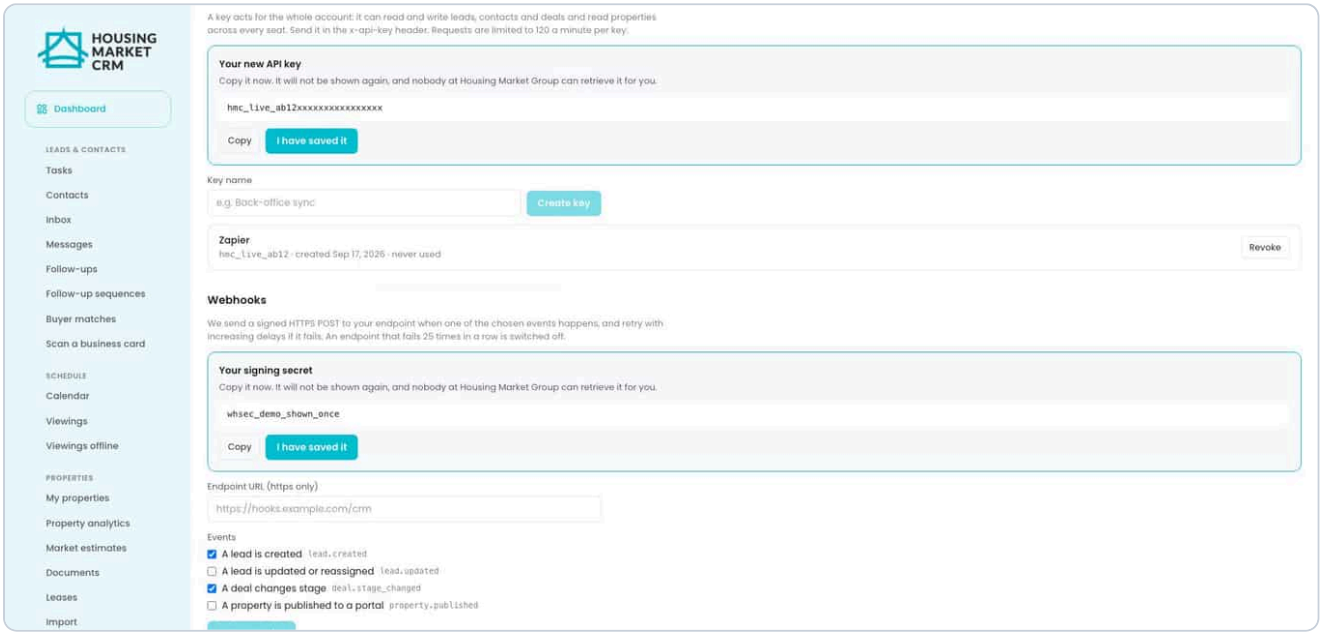
ภาพที่ 81.6 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

7 ติ๊กเหตุการณ์ที่ต้องการรับ



ภาพที่ 81.7 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

8 คลิก Add endpoint (เพิ่มปลายทาง)



ภาพที่ 81.8 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

9 ใช้ Send test แล้วดู Delivery log



ภาพที่ 81.9 · บันทึกหน้าจอเมื่อ 17 กันยายน 2026

บทความที่เกี่ยวข้องในศูนย์ช่วยเหลือ

ข้อมูลของฉันปลอดภัยไหม — faq.housingmarketgroup.com/th/faq/is-my-data-secure

ต้องการความช่วยเหลือเพิ่มเติมไหม

ทุกบทในคู่มือนี้มีให้ดูเป็นวิดีโอสั้นด้วย และคำอธิบายทุกส่วนในคู่มือมาจากศูนย์ช่วยเหลือ

ศูนย์ช่วยเหลือ

faq.housingmarketgroup.com

คำตอบเกี่ยวกับทุกผลิตภัณฑ์ของ Housing Market Group

ติดต่อเรา

faq.housingmarketgroup.com/contact

ส่งข้อความถึงทีมสนับสนุน

วิดีโอ

www.youtube.com/@HousingMarketGroup

วิดีโอสอนทีละขั้นตอน

HOUSING MARKET CRM

dashboard.housingmarketcrm.com

เข้าสู่ระบบ · ข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่ housingmarketcrm.com

คู่มือ Housing Market CRM · ฉบับ พฤศจิกายน 2026

หน้าจอที่แสดงในคู่มือนี้บันทึกไว้จนถึง 28 ตุลาคม 2026 หน้าจอของคุณอาจแตกต่างไปเล็กน้อยหลังการอัปเดตในภายหลัง

© 2026 Housing Market (Thailand) Co., Ltd สงวนลิขสิทธิ์

APAC Tower, 1319 Sukhumvit Rd, Prakanong, Watthana, Bangkok 10110, Thailand

HOUSING MARKET GROUP